

آشنایی با اصول و قوانین مسکن در آمریکا

منبعی مفید برای فارسی زبانان مقیم در ایالات متحده آمریکا



نویسنده محمد جزائری

Mohammad Jaz – Real Estate Agent and Researcher in US

بنام خداوند جان و خرد

آشنایی با اصول و قوانین مسکن در آمریکا

منبعی مفید برای فارسی زبانان مقیم در ایالات متحده آمریکا

نویسنده: محمد جزائری

Mohammad Jaz – Real Estate Agent and Researcher in US

غیرقابل فروش– رایگان

فهرست

مقدمه: منبعی برای فارسی زبانان گرامی

فقدان یک منبع به زبان فارسی در خصوص صنعت املاک آمریکا یا همان Real Estate من را بر آن داشت تا با تهیه این کتاب سعی کنم به صورت مختصر و مفید گامی در جهت آشناکردن بیشتر فارسی زبانان عزیز و هموطنان گرامی با این صنعت بردارم.

صنعت مسکن در آمریکا دارای پیچیدگی های فراوانی است که متاسفانه بارها مشاهده کرده ام که برخی از هموطنان عزیز به دلیل عدم آشنایی با قوانین و اصول این صنعت در کشور آمریکا متضرر شده اند. حتی افرادی که به زبان انگلیسی نیز مسلط هستند به این دلیل که این صنعت دارای زبان تخصصی خود می باشد، گاها نمیتوانند در هنگام انجام یک معامله تمام موارد را به خوبی ارزیابی کنند.

در این کتاب که به صورت کاملا رایگان در خدمت هم زبانان عزیز قرار می گیرد، ابتدا کلیاتی ارائه شده و سپس مباحثی همچون خرید خانه، فروش خانه، اجاره خانه، دریافت وام خانه، گزارش های مقایسه ای بازار، مالیات و بیمه خانه و پرداخت کمیسیون معاملات توضیح داده شده است. در این نوشتار سعی شده تا از قوانین و اصول کلی حاکم بر کلیه ایالت ها در مطالب استفاده شود هرچند برخی ایالت ها در برخی قوانین تفاوت های جزئی با یکدیگر دارند.

شما در این نوشتار میتوانید به صورت خلاصه از حقوق خود در معاملات آگاه شوید و بهترین تصمیمات را برای آینده خود بگیرید. همچنین راهکارهایی به شما ارائه شده تا در این بازار متضرر نگردید و در مواجهه با کارگزاران و نماینده های آنها با اعتماد به نفس به معامله خود وارد شوید.

محمد جزائری – دسامبر ۲۰۲۴

کلیات

آشنایی با انواع خانه در آمریکا و ویژگی های آنها

1- سینگل فامیلی (Single Family) – این نوع از خانه دارای محبوبیت بالایی در آمریکا است و اکثرا خانواده های پرجمعیت در آن زندگی می کنند. دیوار این خانه ها با خانه های همسایه به اشتراک گذاشته نمی شود و بین هر دو خانه فاصله چند متری وجود دارد. این خانه ها حس امنیت و استقلال بیشتری به ساکنین می دهد و مالک خانه علاوه بر ساختمان، صاحب زمین خانه نیز می باشد. این نوع از خانه گزینه جذابی برای سرمایه گذاران است زیرا معمولا قابلیت رشد قیمتی خوبی در طول زمان دارد. این خانه ها معمولا دارای حیاط پشتی هستند و مقابل آن فضای تردد خودرو یا همان Driveway وجود دارد. نکته مهم در خصوص این خانه ها قیمت آنها است که شما باید نسبت به انواع دیگر خانه ها، مبلغ بیشتری را برای خرید بپردازید.

2- خانه های Townhouse: این خانه ها دارای قیمت پایین تری نسبت به نوع سینگل فمیلی هستند زیرا دیوار هر خانه با خانه کناری یکی است و خانه ها به صورت ردیفی به یکدیگر چسبیده اند اما هر کدام دارای ورودی جدا هستند. این خانه ها حس استقلال کمتری نسبت به نوع اول خانه ها به شما میدهد. طبیعتا قیمت این خانه ها نیز از نوع اول ارزان تر است. برخی از امکانات این خانه ها مانند لباسشویی، خدمات تمیزکاری و جمع آوری زباله ها می تواند مشترک باشد.

3- Multifamily houses یا خانه های چند خانواده ای که معمولا در ۳ یا ۴ طبقه ساخته می شود. در هر طبقه یک خانواده جدا زندگی می کند و ممکن است مالک کل ساختمان یک نفر باشد یا هر فرد طبقه خود را خریده باشد. درب ورودی اصلی این خانه ها یکی است. به طور کلی امکانات خانه مانند لباسشویی یکی است. فضای اشتراکی ساختمان متعلق به همه مالکان است. همچنین معمولا این خانه ها شامل شارژ ماهانه یا HOA نیز می شوند. قیمت این خانه ها معمولا از townhouse و single family ارزان تر است.

4- کاندو: به واحدهای شخصی در مجتمع های آپارتمانی نه چندان بلند، خانه های کاندو می گویند. در واقع شما در یک مجموعه زندگی می کنید و طبق قوانینی که هیات مدیره این مجموعه وضع کرده با ساکنین رفتار می شود. قوانینی همچون نحوه استفاده از امکانات، نحوه چیدمان پارکینگ ها و غیره. در کاندو شما ماهانه کاندو فی یا شارژ

را پرداخت می کنید که این شامل امکاناتی همچون استخر، باشگاه ورزشی و ... می شود. هر فرد صاحب خانه خود است اما فضاهای اشتراکی مانند آسانسور، لابی و ... مشترک می باشد. این خانه ها نیز دارای قیمت بسیار مقرون به صرفه تر نسبت به سینگل فمیلی هستند.

5- آپارتمان های مرتفع یا برج ها: معمولا در مراکز شهرهای شلوغ و پرجمعیت امریکا احداث می شوند و در مناطق حومه شهر خبری از آن ها نیست. امکانات رفاهی ساختمان به صورت مشترک استفاده می شود و هرکسی مالک واحد خود است.

6- خانه های سیار یا کارخانه ای- این خانه ها در کارخانه بر روی هم سوار می شود و با تریلی به زمین مورد نظر حمل می شوند و بر روی زمین متصل می شود. در برخی موارد، قطعات آن به صورت جداگانه به محل زمین آورده می شود و در آنجا روی هم سوار می شوند. قیمت این خانه ها بسیار پایین تر از انواع دیگر خانه است.

خرید خانه یا اجاره خانه – کدام یک در آمریکا بهتر است؟

خرید یا اجاره خانه هر کدام در آمریکا دارای معایب و مزایایی است که افراد با در نظر گرفتن شرایط خود باید بهترین تصمیم را بگیرند.

مزایای خرید خانه در آمریکا:

ساخت سرمایه یا همان Equity: با پرداخت هر قسط وام مسکن، شما در خانه خود سرمایه‌گذاری می‌کنید که در طول زمان می‌توانید مالکیت خود را افزایش دهید. این امر در اکثر اوقات با افزایش قیمت خانه با سودآوری همراه است. این روند تا جایی پیش می رود که شما اگر خانه خود را با وام خریده باشید پس از تسویه وام صاحب تمام خانه می شوید. در واقع شما همان مبلغ اجاره ای که باید هرماه برای سکونت خود بپردازید، کمی بیشتر یا کمتر را برای وام خانه می پردازید و ضمن تامین مسکن خود، برای آینده خود نیز سرمایه جمع می کنید.

ثبات: مالکیت خانه باعث ایجاد ثبات طولانی‌مدت در زندگی می‌شود، زیرا شما در معرض افزایش اجاره یا درخواست تخلیه از سوی مالک قرار نمی‌گیرید.

امکان شخصی‌سازی: صاحبان خانه می‌توانند خانه خود را تعمیر و بازسازی کنند و فضای زندگی ایده‌آل خود را ایجاد کنند.

حس تعلق: با خرید خانه، حس تعلق شما به جامعه و کشوری که در آن زندگی می کنید بیشتر می شود. این امر برای مهاجران بیشتر کاربرد دارد.

حفظ حریم خصوصی: با داشتن خانه، شما حریم خصوصی امن تری دارید و کسی حق ورود و دخل و تصرف در آن را ندارد.

حس موفقیت: با خرید خانه افراد معمولا احساس موفقیت می کنند و جایگاه اجتماعی آنها ارتقا می یابد.

ملاحظات خرید خانه در آمریکا:

هزینه‌های اولیه بالا: خرید خانه نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه قابل توجهی دارد، از جمله پیش‌پرداخت، هزینه‌های بسته شدن معامله یا کلوزینگ و ...

مسئولیت نگهداری: به عنوان مالک شما مسئول تعمیرات و هزینه های نگهداری خانه هستید در صورتی که به عنوان مستاجر چنین وظیفه ای ندارید.

هزینه بیمه و مالیات بر ملک: با عنوان مالک خانه شما باید هرساله هزینه بیمه و مالیات خانه را بپردازید.

ریسک بازار: ارزش دارایی‌ها ممکن است در برخی نقاط نوسان داشته باشد و احتمال از دست دادن ارزش خانه در طول زمان وجود دارد. هر چند روند کلی در کشور آمریکا رو به افزایش بوده است.

انعطاف‌پذیری کمتر: فروش خانه ممکن است زمان‌بر باشد و جابه‌جایی سریع به دلایل شغلی یا شخصی را دشوار کند. فروش خانه مانند فروش سهام در بازار بورس نیست و سریعا اتفاق نمی‌افتد.

هزینه آب و برق خانه – Utilities

این هزینه ها معمولاً شامل برق، آب، گاز، گرمایش، سرمایش، اینترنت و جمع آوری زباله برای هر خانه در آمریکا است. به طور متوسط، قبوض ماهانه آب و برق برای یک خانه به طور میانگین میتواند مبلغی بین ۱۵۰ تا ۴۰۰ دلار باشد که با توجه به میزان مصرف، اندازه خانه و ... متغیر است .مناطق شهری با شرایط آب و هوایی شدید، مانند زمستان های سرد یا تابستان های گرم، اغلب هزینه های گرمایش یا سرمایش بالاتری دارند .علاوه بر این، برخی از محله‌ها یا مجتمع‌های آپارتمانی ممکن است شامل خدمات آب و برق در هزینه‌های اجاره باشند، در حالی که برخی دیگر مستاجران را ملزم می‌کنند که به طور مستقل این هزینه ها را پرداخت کنند. حال سومی هم وجود دارد که بخشی از این هزینه ها را صاحب خانه و بخشی را مستاجر می دهد. درک این هزینه ها به افراد کمک می کند تا به طور موثر بودجه بندی کنند و هنگام خرید یا اجاره ملک، تصمیمات آگاهانه بگیرند.

خرید خانه در آمریکا

خرید خانه از ۰ تا ۱۰۰ در آمریکا چگونه است؟

در این مطلب به طور خلاصه توضیح می دهیم که شما برای خرید خانه در امریکا چه مراحلی را باید بگذرانید.

برای خرید خانه در آمریکا شما ۲ راه دارید. خرید نقد یا اخذ وام . در صورتی که به دنبال خرید با پول نقد هستید با همراهی یک مشاور املاک، جستجو خانه مورد نظر را آغاز می کنید و وارد معامله می شوید و سپس مراحل بعدی را سپری می کنید. اما اگر به دنبال خرید خانه با وام هستید شما ابتدا باید مطمئن باشید که شرایط دریافت وام را دارید یا خیر و اگر دارای این شرایط هستید تا چه مقدار به شما وام میدهند.

در این مرحله شما باید برای وام درخواست کنید و به اصطلاح Pre-approved بشوید. در بخش دیگری از کتاب به طور کامل به موضوع وام پراخته ایم. در این مرحله شما بودجه خود را می دانید ومتناسب با آن، مشاور شما (Real estate agent) شما به دنبال خانه مورد نظر شما در منطقه مورد نظر شما می گردد. پس از انتخاب چند گزینه مورد نظر به بازدید خانه ها می روید و در نهایت انتخاب نهایی خود را انجام میدهید. در این مرحله مشاور شما نسبت به قیمت اعلامی و مقایسه آن با سایر خانه های آن منطقه، به شما یک گزارش مقایسه ای یا CMA میدهد و به شما استراتژی پیشنهادی را ارائه می دهد. (در بخشی دیگری از کتاب گزارش CMA توضیح داده شده است.) در این مرحله پیشنهاد توسط مشاور شما به مشاور فروشنده ارسال می شود و مذاکرات نهایی در خصوص قیمت و شرایط انجام می شود.

پیش از بسته شدن معامله و نهایی شدن قرارداد، شما می توانید یک بازرس فنی به خانه بفرستید تا مطمئن شوید خانه دارای مشکلی مهمی نباشد. همچنین وام دهنده نیازمند گزارش نهایی یک اپرایزر یا ارزیاب است تا مطمئن شود که میزان وام از ارزش خانه بیشتر نباشد.

همچنین قبل از ورود به کلوزینگ (بسته شدن معامله) شما باید بیمه خانه را بخرید و این امر توسط وام دهنده برای شما الزامی شده است. پس از مذاکرات نهایی و بررسی جزئیات دقیق تر، جلسه بسته شدن معامله در خصوص تحویل خانه و انتقال مالکیت برگزار می شود و پس از آن شما می توانید به منزل جدید خود اسباب کشی کنید.

البته هر کدام از این مراحل دارای پیچیدگی و جزئیات زیادی است که توصیه می شود جهت متضرر نشدن از یک کارشناس در این مراحل استفاده کنید.

سرمایه گذاری و کسب سود در صنعت مسکن آمریکا – چرا و چگونه؟

یکی از راه های درآمدزایی با ثبات در آمریکا، خرید خانه و اجاره دادن آن برای اجاره است. بسیاری از سرمایه گذاران بخشی یا همه سرمایه خود را به real estate market تخصیص میدهند. اما چرا این یک انتخاب مناسب و جذاب برای سرمایه شما است؟

۱. جریان درآمدی ثابت: درآمد اجاره یک جریان نقدی ثابت برای شما را فراهم می کند. برای کسانی که ملک را در مکان‌های مطلوب خریداری می‌کنند، تقاضای اجاره همچنان قوی باقی می‌ماند و ثبات مالی بلندمدت نیز فراهم می شود.

۲. افزایش ارزش ملک: ارزش ملک معمولاً افزایش می یابد، به این معنی که خانه می تواند بیش از قیمت خرید آن فروخته شود. این پتانسیل سود قابل توجهی را در بلند مدت ارائه می دهد.

۳. فرصت سازی برای افزایش سرمایه: املاک و مستغلات به سرمایه گذاران اجازه می دهد تا از اهرم هایی مانند وام مسکن برای خرید ملک بعدی استفاده کنند. شما با گرو گذاشتن خانه ای که اجاره داده اید، می توانید خانه دوم یا ملک دوم را با وام تهیه کنید و کم کم سرمایه خود را افزایش دهید.

۴. محافظت در مقابل تورم: با افزایش تورم، قیمت اجاره بها افزایش می یابد، که می تواند درآمد حاصل از ملک را افزایش دهد در حالی که میزان پرداخت وام مسکن ثابت می ماند.

۵- تنوع پورتفولیو (بسته سرمایه گزاری): افزودن املاک و مستغلات به سبد سرمایه گذاری می تواند تنوع بخشی را ارائه دهد و ریسک را کاهش دهد. املاک و مستغلات اغلب متفاوت از سهام و اوراق قرضه هستند و در زمانی که بازارهای دیگر نوسان دارند تعادل ایجاد می کنند.

۶- کنترل بر سرمایه گذاری: در مقایسه با سهام یا سایر دارایی های مالی، داشتن املاک و مستغلات به سرمایه گذاران کنترل بیشتری می دهد. آنها می توانند ملک را مدیریت کنند، مستاجران را انتخاب کنند و نوسازی و بازسازی ملک را انجام دهند که مستقیماً بر ارزش سرمایه گذاری آنها تأثیر می گذارد.

اما به طور خلاصه در آمریکا بسیاری از افراد علاقه مند به سرمایه گذاری بر روی ملک هستند زیرا املاک و مستغلات اغلب به عنوان یک سرمایه گذاری ملموس و مطمئن دیده می شود و بسیاری از مردم آن را راهی برای ایجاد ثروت در طول زمان می دانند. همچنین املاک و مستغلات را می توان به نسل های آینده منتقل کرد و آن را به سرمایه گذاری جذابی برای خانواده هایی تبدیل کرد که به دنبال برنامه ریزی مالی بلندمدت هستند.

نکته بسیار مهم: ورود به این عرصه نیازمند دانش و مطالعه است. خرید اشتباه نه تنها مزایای بالا را ایجاد نمی کند بلکه شما در نهایت ضرر می کنید. سرمایه گذاری بر روی ملک باید با مشاوره یک مشاور باشد زیرا خرید شما در نهایت به بازار اجاره مرتبط می شود و باید ملک شما با قیمت مناسبت و کمترین زمان به اجاره برود یا در نهایت مجددا در زمان مناسب به فروش برسد. در غیر این صورت شما ضرر خواهید کرد. همچنین شما باید یک برآورد مالی کامل از میزان هزینه ها و میزان سود ماهانه به صورت تخمینی داشته باشید.

معمولا افراد با خرید خانه و اجاره دادن آن درآمدی ثابت برای خود به دست می آورند و همچنین ضمن مراقبت از سرمایه خود در برابر تورم، پس از مدتی می توانند خانه خود را با سود خوبی بفروشند.

رازهای یک خرید موفق برای سرمایه گذاری:

۱- مهمترین موضوع انتخاب مکان مناسب و نقطه یابی دقیق است. خانه ای که شما می خرید باید در کمترین زمان ممکن به اجاره داده شود. در نتیجه مکان یابی بسیار مهم است زیرا برخی مناطق با تقاضای بالای اجاره مواجه هستند و برخی مناطق به دلیل نوع بافت مسکونی منطقه و دلایل دیگر دارای تقاضای اجاره نیستند. در نتیجه اگر مکان یابی اشتباه داشته باشید، ممکن است برای مدت طولانی در سال خانه شما خالی باشد و نه تنها سود نکنید بلکه هزینه های آن را نیز مجبور هستید که بپردازید. در این زمینه عوامل مختلفی همچون نزدیکی به مدارس،

دانشگاه ها، حمل و نقل، کسب و کارها و مراکز دولتی دخیل هستند. به طور کلی مکان یابی نیازمند یک تحقیق کامل و علمی است.

۲- نسبت ROI یا بازگشت سرمایه: این مهمترین نسبتی است که در آمریکا برای خرید ملک برای سرمایه گذاری در نظر می گیرند. به آن معنی که در هر ماهی که خانه شما به اجاره داده شده است، چند درصد از پول خرید خانه به شما بر می گردد. به طور مثال اگر شما یک خانه را با رقم ۴۸۱ هزار دلار بخرید و ۳۳۰۰ دلار آن را به اجاره دهید، نرخ بازگشت شما ۰,۶۶ می باشد. برای یک سرمایه گذاری طلایی شما باید شما نسبت حدود ۰,۸ به بالا را در نظر بگیرد که البته این امر بیشتر در آپارتمان ها و کاندوها ممکن است اتفاق بیفتد و برای خانه های single family و townhouse این درصد ها پایین تر خواهد بود زیرا قیمت خرید اولیه خانه بالا است. بررسی بافت های مختلف مسکونی و به دست اوردن نرخ بازگشت معقول نیز نیاز به دسترسی به اطلاعات بازار و همچنین یک تحلیل دقیق دارد تا نرخ خوبی را به دست آورید.

۳- تخمین سود نهایی: شما باید هزینه هایی همچون HOA یا کاندو فی، هزینه بیمه خانه، هزینه مالیات سالیانه، نگهداری و ... را در نظر بگیرید. که یک مدیر خوب یا Property manager می تواند آنها را کاهش دهد. در نهایت با میزان تخمینی اجاره دریافتی باید میزان سود حاصل از سرمایه گذاری را به دست آورید .

۴- انتخاب نوع خانه: اگرچه آپارتمان و کاندو دارای نرخ بازگشت بهتری است اما خانه های single family and townhouse نیز معمولا با افزایش قیمت بیشتری طی گذر زمان مواجه می شوند. البته هزینه های جانبی این نوع خانه ها نیز بیشتر است. البته مطالعات نشان میدهد برخی از آپارتمان ها و کاندوها نیز با افزایش قیمت سالانه مواجه می شوند که این امر بستگی به مکان یابی درست نیز دارد.

۵- سایر موارد: سن خانه، حداقل نیاز به نوسازی و تعمیرات، داشتن پارکینگ و داشتن امکانات جانبی از جمله مواردی است که باید در نظر گرفته تا خانه خریداری شده با سرعت و قیمت خوبی اجاره داده شود.

بازسازی خانه – Remodeling

بازسازی خانه در ایالات متحده یک استراتژی رایج برای سرمایه گذاری در املاک است، زیرا می تواند ارزش ملک را افزایش دهد و خریداران یا اجاره کنندگان بالقوه را جذب کند .فرآیند معمولاً با شناسایی ملکی که نیاز به بازساری در یک مکان مطلوب دارد آغاز می شود .ملاحظات مهم شامل مشخص شدن بودجه، دریافت مجوزهای لازم و انتخاب شیوه بازسازی با بالاترین بازگشت سرمایه بسیار مهم است.

معمولا ارتقاء آشپزخانه، بازسازی حمام، یا بهبود سیستم های انرژی با رویکرد ذخیره و کاهش مصرف بسیار متداول است. استخدام یک پیمانکار معتبر و تامین مصالح با کیفیت برای اطمینان از مطابقت خروجی کار با استانداردهای بازار ضروری است .سرمایه گذاران همچنین باید در مورد بازار محلی تحقیق کنند تا ترجیحات خریدار را درک کنند و از خرج بیش از حد در ملک جلوگیری کنند زیرا ممکن است منطقه مورد نظر یک سقف قیمتی متناسب با ظرفیت خود داشته باشد. در زمینه انتخاب منطقه و ملک مورد نظر می توانید از یک مشاور املاک محلی مورد اطمینان استفاده کنید. پس از تکمیل، خانه بازسازی شده می تواند با قیمت بالاتر فروخته شود یا برای درآمد ثابت اجاره داده شود و بازدهی سودآری برای شما داشته باشد.

بازسازی خانه چه میزان سود دارد؟

حداقل سود شما در زمان فروش خانه باید حدودا ۱۰ درصد میزان سرمایه گذاری باشد. به طور مثال اگر شما یک خانه را ۳۰۰ هزار دلار می خرید و ۵۰ هزار دلار روی آن هزینه نوسازی می کنید، معمولا برای فروش آن نباید به کمتر از ۳۸۰ یا ۳۸۵ هزار دلار قانع شوید. این خانه در یک شرایط خوب ممکن است تا ۴۰۰ هزار دلار نیز فروخته شود.

عوامل مهمی که میتواند سود شما در بازسازی خانه حداکثر کند:

خرید ملکی زیر ارزش بازار (مثلاً خانه های تحت مصادره یا خیلی قدیم)

تمرکز بر بازسازی های پر تاثیر مانند آشپزخانه، حمام، یا اضافه کردن متراژ مربع در صورت امکان و فروش در بازار فروشنده، جایی که تقاضا زیاد و موجودی کم است.

حداقل پول نقد برای ورود به معامله برای خرید خانه در آمریکا

دانستن حداقل مبلغ نقدی که برای خرید خانه حتی با گرفتن وام مورد نیاز است، نیاز همه خریداران است. اگر افراد برای گرفتن وام دارای صلاحیت شناخته شوند، می‌توانند برای خرید اقدام کنند. برای خریدارانی که اولین بار اقدام می‌کنند و می‌خواهند از وام FHA استفاده کنند، باید حداقل ۳,۵ درصد از ارزش کل خانه را به عنوان پیش‌پرداخت بپردازند. به هرحال می‌توان با مذاکره با فروشنده بخشی از آن را به عهده فروشنده گذاشت. همچنین شما باید بیمه اولین سال خانه را در روز بسته شدن معامله پرداخت کنید و وام‌دهنده این موضوع را اجباری می‌داند. این هزینه حدود ۰,۵ درصد از ارزش خانه به طور سالانه است.

پرداخت‌های بعدی: پرداخت مالیات تا روز بسته شدن معامله بر عهده فروشنده است و بعد از آن شما متعهد به پرداخت مالیات خانه هستید. همچنین بازپرداخت ماهانه وام و بیمه که به آن اضافه می‌شود را باید در نظر بگیرید. اما این‌ها هزینه‌های بعد از تحویل گرفتن خانه هستند. همچنین باید هزینه HOA ماهانه را در نظر بگیرید که برای چنین خانه‌ای به طور مثال در ایالت ویرجینیا می‌تواند حدود ۳۰۰ دلار در ماه باشد. هزینه‌های نگهداری و تعمیر نیز در صورت نیاز امری بدیهی است.

به طور کلی، می‌توان گفت اگر شما می‌خواهید حداقل پیش‌پرداخت را در چنین شرایطی داشته باشید، باید چیزی حدود 2 تا 6 درصد از مبلغ کل خانه را برای هزینه‌های ورود به معامله در نظر بگیرید. این امر بستگی به نوع قرارداد شما و فروشنده دارد و راه‌هایی وجود دارد که می‌توانید هزینه‌های کلوزینگ را مقداری کاهش دهید یا از طریق تأمین مالی آن را بپردازید.

هزینه های کلوزینگ (بسته شدن معامله) خرید خانه در آمریکا چیست؟

برای خرید خانه در آمریکا شما علاوه بر دریافت وام و مبلغ پیش پرداخت، باید بتوانید هزینه های کلوزینگ معامله را بپردازید.

هزینه های کلوزینگ شامل چه چیزی می شود؟

کارمزد ایجاد وام برای شما یا همان Loan origination fee که به لندر یا وام دهنده می رسد.

هزینه های Appraiser یا کسی که خانه را دقیق قیمت گذاری می کند.

هزینه بیمه سند یا تایتل که از اختلافات آتی می تواند جلوگیری کند.

هزینه های وکیل یا title group که کار کلوزینگ را انجام میدهد.

هزینه های بازرسی خونه یا Inspection

بیمه خانه برای سال اول و پرداخت مالیات تعلق گرفته به خانه

هزینه ثبت در اسناد عمومی و دفاتر دولتی

هزینه های کمیسیون (کارگزار و نماینده او) بروکر و ایجنت

چه کسی هزینه های بسته شدن را پرداخت می کند؟

خریدار- معمولا بسیاری از هزینه های بسته شدن را خریدار می پردازد. بنابراین خریداران باید برای این امر آمادگی داشته باشند.

برای عدم پرداخت یا کاهش هزینه های کلوزینگ چه کاری می شود کرد؟

مشاور املاک شما شما می تواند با مشاور فروشنده مذاکره کند تا در قابل پیشنهاد خرید شما بخشی از هزینه های کلوزینگ توسط فروشنده پرداخت شود و این امر قابل مذاکره است. به این امر concession می گویند به این معنی که شما از طرف مقابل امتیاز می گیرید.

همچنین برخی از وام دهنده در برخی از شرایط قبول می کنند که بخشی یا همه هزینه های کلوزینگ را بپردازند اما در نهایت این مبلغ یا به وام شما اضافه می شود و یا ممکن است موجب افزایش سود وام شما شود. به علاوه برخی از بانک ها برای هزینه های کلوزینگ به شما کردیت یا اعتبار می‌دهند که در طول زمان میتوانید آن را بازپرداخت کنید.

خرید خانه در آمریکا تنهایی بهتر است یا مشترک (زن و شوهری)؟

بسیاری از زوج‌های جوان سوال می کنند که بهتر است تنهایی برای گرفتن وام و خرید خانه اقدام کنند یا بهتر است با همسر خود و به صورت مشترک این کار را انجام دهند. اقدام مشترک در این زمینه دارای مزایایی است که در ذیل آورده شده است:

اول- درآمد ترکیبی بالاتر: وقتی دو نفر با هم درخواست می دهند (به عنوان مثال، یک زوج متاهل یا شرکا)، درآمد ترکیبی آنها در نظر گرفته می شود که ممکن است به آنها امکان واجد شرایط بودن برای وامی با رقم بیشتر را بدهد. وام دهندگان برای تعیین میزان وامی که می توانید بازپرداخت کنید، به درآمد کل نگاه می کنند و درآمدهای بالاتر عموماً به معنای واجد شرایط بودن برای وام های بیشتر است.

دوم- بدهی و مالکیت مشترک: هر دو نفر مسئول بازپرداخت وام مسکن هستند که می تواند بار مالی یک نفر را کاهش دهد. این همچنین به این معنی است که هر دو طرف مالکیت بر خانه دارند و معمولا نام هر دو نفر در سند ذکر می شود.

سوم: مزایای مالیاتی: اگر هر دو متقاضی به عنوان مالک فهرست شده باشند و هر دو در وام مسکن مشارکت داشته باشند، ممکن است بتوانند بسته به درآمد و وضعیت مالیاتی خود، مزایای مالیاتی (به عنوان مثال، کسر بهره وام مسکن) را به خود اختصاص دهند. همچنین اگر پس از مدتی قصد فروش خانه را داشته باشند، مالیات بر در آمد کمتری را می پردازند.

ملاحظات بسیار مهم:

اول: وقتی در آمریکا برای خرید خانه درخواست مشترک میدهید، امتیازات اعتباری یا کردیت اسکور هر دو متقاضی در نظر گرفته می شود و وام دهندگان معمولاً هنگام تعیین واجد شرایط بودن وام و نرخ بهره، امتیاز پایین تر یا همان کردیت اسکور پایین تر را در نظر می گیرند. اگر یک متقاضی امتیاز اعتباری پایین تری داشته باشد، می تواند منجر به نرخ بهره بالاتر شود. پس اگر یک فرد دارای کردیت اسکور پایین یا تاریخچه اعتباری بد است، قطعا درخواست انفرادی گزینه بهتری می تواند باشد.

دوم: نسبت بدهی به درآمد – DTI : وام دهندگان نسبت بدهی به درآمد را برای هر دو متقاضی در نظر می گیرند. اگر یک نفر بدهی بالایی داشته باشد (مثلاً وام دانشجویی، بدهی کارت اعتباری)، می تواند بر نسبت DTI تأثیر منفی بگذارد، حتی اگر دیگری بدهی کم و درآمد بالایی داشته باشد. این می تواند بر تأیید وام یا مبلغ پیشنهادی تأثیر بگذارد.

توصیه نهایی: اگر زن و شوهر، هر دو دارای نمره اعتباری پایین و بدهی قابل توجه نمی باشند، قطعا درخواست مشترک مزایای زیادی دارد اما در صورتی که یک فرد دارای کردیت نه چندان خوب و دارای بدهی است، درخواست فردی میتواند بهتر باشد.

خرید خانه در آمریکا از سراسر دنیا

بسیاری تعجب می کنند اکر بدانند که اگر ساکن آمریکا نیستند چگونه می توانند در بازار املاک و مستغلات این کشور سرمایه گذاری کنند . این موضوع را سعی کرده ایم تا با چندین سوال و جواب توضیح دهیم.

آیا خارجی ها و افراد غیر مقیم می توانند خانه ای در ایالات متحده بخرند؟

پاسخ کوتاه : بله! اگر شما یک فرد غیر مقیم یا خارجی هستید، می توانید ملک در ایالات متحده خریداری کنید.

خریداران خارجی چقدر به بازار املاک و مستغلات ایالات متحده علاقه مند هستند؟

طبق گزارش انجمن ملی مشاوران املاک، خریداران بین‌المللی بین آوریل ۲۰۲۱ و مارس ۲۰۲۲ حدود ۵۹ میلیارد دلار خانه در آمریکا خریداری کرده‌اند.

خریداران اکثرا از کدام کشورها هستند؟

اکثر خریداران غیر مقیم از کشورهایی مانند کانادا، مکزیک و چین هستند.

چرا خارجی ها در ایالات متحده خانه می خرند؟

۱ -خرید خانه برای تعطیلات Vacation home : اساساً یک اقامتگاه ثانویه است که عمدتاً برای اوقات فراغت و تعطیلات استفاده می شود و شما می توانید آن را زمانی که آنجا نیستید اجاره بدهید و درآمد اضافی بسازید.

۲- سرمایه‌گذاری: بر اساس آمار انجمن سرمایه‌گذاران خارجی در املاک (AFIRE) ، کشور آمریکا در صدر جدول پایدارترین و مطمئن‌ترین سرمایه‌گذاری‌های املاک در بین کشورها است.

۳- خرید برای خویشاوندان و نزدیکان: اگر خویشاوندانی دارید که مانند دانشجویان بین المللی در ایالات متحده زندگی می کنند، ممکن است به خرید خانه در اینجا فکر کنید.

۴- حمایت از پرونده مهاجرتی: داشتن ملک در ایالات متحده در واقع می تواند از پرونده مهاجرت شما به صورت غیرمستقیم حمایت کند. در حالی که مستقیماً وضعیت ویزای شما را تغییر نمی دهد یا مزایای مهاجرت را ارائه نمی دهد، قطعاً می تواند در طول مصاحبه در سفارت آمریکا به شما کمک کند. چرا؟ زیرا نشان می دهد که شما ثبات مالی دارید و قرار نیست به عنوان تازه وارد به کمک های دولتی تکیه کنید. همچنین افسر مهاجرتی به دید یک سرمایه گذار در کشورش به شما نگاه می کند.

آیا محدودیتی برای خرید خانه در بین ایالت ها وجود دارد؟

خیر – به عنوان یک خارجی یا غیرمقیم می توانید مکان های محبوب را در هر یک از ۵۰ ایالت کاوش کنید—هیچ محدودیتی برای خرید وجود ندارد.

آیا برای خرید خانه در آمریکا نیاز به حضور فیزیکی است؟

خیر- همه چیز را به صورت آنلاین انجام دهید. از جستجوی املاک گرفته تا امضای قراردادها و پر کردن فرم‌ها، کل فرآیند را می‌توان از راه دور انجام داد.

روش تامین مالی و پرداخت چگونه است؟

دو روش وجود دارد. یا با پول نقد یا از طریق تامین مالی. در حالی که اکثر ساکنان ایالات متحده تصمیم می گیرند تا خانه خود را با وام مسکن، تامین کنند، این روند می تواند برای خارجی ها کمی پیچیده تر باشد. بنابراین، اگر قصد خرید خانه با پول نقد دارید، این روند در مقایسه با دریافت وام مسکن بسیار ساده و بسیار آسان‌تر است.

توجه داشته باشید حتی اگر بتوانید در این شرایط وام بگیرید، این وام‌ها معمولاً به پیش‌پرداخت بالاتری نیاز دارند و با نرخ‌های بهره بالاتری ارائه می‌شوند، این به این دلیل است که نمره اعتباری یا کردیت اسکور و همچنین تاریخچه اعتباری در آمریکا ندارید.

مسائل مالیاتی چگونه خواهد بود؟

رعایت تمام قوانین مالیاتی مهم است. به عنوان مثال، هنگامی که تصمیم به فروش ملک خود دارید، خریدار می تواند به طور موقت تا ۱۵ درصد از قیمت ناخالص فروش را نگه دارد. این روش دولت برای اطمینان از پرداخت مالیات شماست. همچنین، اگر به دنبال کسب درآمد از دارایی خود هستید، باید بدانید که باید ۳۰ درصد از درآمد خود را به دولت بپردازید. در شرایط خاص، به ویژه با درآمد اجاره منزل، می توانید برای سکشن 871 D درخواست دهید. این به شما امکان می دهد هزینه های مربوط به درآمد ملک واقعی خود را کسر کنید، که می تواند درآمد خالص مشمول مالیات شما را کاهش دهد. این بدان معناست که شما فقط از درآمد خالص مالیات می گیرید که می تواند برای شما سود بزرگی باشد.

توصیه های نهایی :

اگر قصد خرید ملک در ایالات متحده را دارید، خرید با پول نقد معمولا ساده ترین و بهترین گزینه است. در صورت امکان، ابتدا سعی کنید وام را از کشور خود تامین کنید. همچنین، ضروری است که از یک مشاور مالیاتی متخصص در قوانین مالیاتی بین‌المللی مشاوره بگیرید. در نهایت، به عنوان یک غیر مقیم، ممکن است بخواهید یک مدیر املاک را استخدام کنید. آنها می توانند کارهای اداری را انجام دهند، اموال را مدیریت کنند و مطمئن شوند که همه چیز در زمانی که شما دور هستید به خوبی اجرا می شود و البته کار با یک مشاور املاک قابل اعتماد این سفر را برای شما آسان تر می کند.

وام خرید خانه در آمریکا

درخواست وام و مدارک لازم

اگر به دنبال خرید خانه در آمریکا با اخذ وام هستید باید دارای حداقل صلاحیت لازم برای آن باشید تا با در خواست شما موافقت شود. به طور خلاصه شما باید دارای شرایط زیر باشید:

۱- نمره اعتباری یا کرردیت اسکور قابل قبول: اکثر وام دهندگان به حداقل امتیاز اعتیار شما نیاز دارند، معمولا عدد ۶۲۰ برای وام های معمولی و ۵۸۰ برای وام های FHA که برای خریدارانی است که برای بار اول در آمریکا خانه می خرند.
۲- درآمد و اشتغال به مدت حداقل ۲ سال در آمریکا
۳- نسبت بدهی به درآمد شما یا همان DTI باید ۴۱ درصد یا کمتر باشد. این مطلب جداگانه شرح داده شده است.
۴- پیش پرداخت و هزینه های بسته شدن معامله: شما باید قادر به پرداخت پیش پرداخت و هزینه های بسته شدن معامله باشید. معمولا حداقل پیش پرداخت حدود ۳ تا ۳,۵ درصد است.

پس از ارائه مدارک مورد نیاز، لندر یا وام دهنده تصمیم می گیرد که با درخواست شما موافقت کند یا خیر – همچنین میزان وام و میزان بهره میتواند مشخص شود که عوامل دیگری در آن نیز دخیل می باشند.

اگر به دنبال خرید خانه در آمریکا از طریق گرفتن وام هستید، شما باید مدارک زیر را ابتدا آماده کنید. اصولا مدارک اصلی ۶ یا ۷ مورد است که با توجه به شرایط وام گیرنده و وام دهنده تعداد این مدارک متغیر است و ممکن تمامی موارد شامل همه افراد نشود. اما به طور کلی بررسی چک لیست زیر برای تمام متقاضیان وام می تواند مفید باشد.

۱- Copy of a photo ID

که می تواند گواهینامه رانندگی یا یک کارت صادر شده توسط دولت آمریکا باشد.

۲- Tax returns

گزارش وضعیت مالیاتی شما در ۲ سال گذشته – ممکن است وام دهنده از شما بخواهد تا فرم T-۴۵۰۶ را امضا کنید تا از طریق IRS به وضعیت تکس شما دسترسی داشته باشد.

۳- SSN and Credit Reports

شماره سوشال سکیوریتی شما باید ارائه شود تا وضعیت اعتباری شما توسط وام دهنده در دسترس باشد. در گزارش کردیت شما، کردیت اسکور، تمام وضعیت وام های شما شامل وام خودرو، وام دانشجویی و مواردی همچون ورشکستگی و ... بررسی می شود.

۴- فرم های W2 دو سال گذشته شغلی شما

۵- Bank statements

حداقل برای دو ماه

۶- آخرین فیش حقوقی یا همان Pay stub

۷- اگر در زمان درخواست وام، شما مستاجر هستید باید اطلاعات تماس صاحبخانه را ارائه دهید. وام دهنده می خواهد مطمئن شود که شما اجاره های خود را به موقع پرداخته اید.

۸- در صورتی که سرمایه گزار در بورس و سایر بازار ها هستید، وضعیت سرمایه و اوراق شما

۹- اگر طلاق گرفته اید و باید نفقه بپردازید یا باید هزینه فرزندی را با حکم دادگاه بپردازید، باید مدارک ان ارائه شود.

۱۰- اگر در دوسال گذشته فارغ التحصیل شده اید، برخی از وام دهنده ها کارنامه و ریزنمرات شما را میخواهند تا مطمئن بشوند وضعیت شغلی شما در ۲ سال گذشته چگونه بوده است.

۱۱- Gift letter

اگر حساب شما برای پرداخت پیش پرداخت خرید خانه اخیرا با پول هدیه از سمت نزدیکان یا دوستان شما پر شده است، باید این نامه را ارائه دهید تا اثبات کنید پول موجود در حساب شما قرضی نیست و شما توانایی پرداخت پیش پرداخت را دارید.

۱۲- اگر در حال حاضر صاحب خانه هستید و برای خرید خانه دیگری درخواست وام می دهید، وضعیت وام کنونی، وضعیت پرداخت مالیات و بیمه ملک کنونی شما احتمالا مورد نیاز است.

پیش تایید یا Pre-approval

برای خرید خانه از طریق وام در آمریکا شما باید ابتدا از طریق یک کارشناس امور وام یا LOAN OFFICER اقدام کنید. پیدا کردن یک کارشناس منصف و کاربلد یکی از مهمترین موضوعات است که باید به آن توجه داشته باشید. در این مرحله شما مدارک خود را برای این فرد ارسال می کنید و این فرد در زمان کوتاهی شاید چیزی بین ۲ روز تا ۴ روز کاری به شما نتیجه را اعلام می کند. درواقع شما متوجه می شوید که آیا به شما وام تعلق می گیرد یا نه. اگر به شما وام تعلق می گیرد میزان وام و در نهایت بودجه شما که شامل وام و میزان پرداخت نقد شما است مشخص می شود و سپس می توانید با یک بودجه مشخص دنبال خانه مورد نظر باشید. همچنین میزان درصد بهره بانکی بر روی وام شما حدودا در مرحله پیش تایید مشخص می گردد. اگر کارشناس وام به شما اعلام کند که شما دارای صلاحیت گرفتن وام نیستید، احتمالا به شما توصیه هایی می کند تا با به کار گرفتن آنها، پس از مدتی صلاحیت لازم را به دست آورید و مجددا اقدام کنید. به طور کلی این مرحله پیش تایید یا همان Pre-Approval نام دارد که انجام آن در همان ابتدا ضروری است.

نکته: برخی از وام دهنده ها یا لندرها برای بررسی Pre-qualification یا Pre-approval هزینه می گیرند و برخی از شرکت ها این کار را رایگان انجام میدهند.

اگر میخواهید شانس خود را برای دریافت وام مسکن در آمریکا امتحان کنید این دو نکته اساسی را فراموش نکنید:

اول: در مارکت برخی از شرکت ها وجود دارند که مدارک اولیه شما را دریافت می کنند و به صورت رایگان صلاحیت شما را بررسی می کنند. برای این امر هزینه نپردازید!

دوم: برخی از لندرها در فرایند درخواست، به کردیت اسکور شما hard inquiry می زنند که می تواند به اعتبار شما آسیب بزند. مطمئن شوید با فردی کار می کنید که پس از پر کردن اپلیکیشن soft inquiry بر کردیت شما بخورد.

با در نظر گرفتن این دو مورد شما می توانید به صورت رایگان و با کمترین آسیب به کردیت اسکور، صلاحیت خود را برای دریافت وام مسکن بررسی کنید و میزان حدودی بودجه خود برای خرید خانه متوجه شوید.

همچنین برخی افراد برای قفل کردن درصد بهره شما نیز برای یک مدت مشخص هزینه می گیرند. به طور کلی انتخاب یک کارشناس وام منصف و دلسوز بخش بسیار مهمی از فرآیند خرید شما از طریق وام است .

بهره بانکی وام خرید خانه در آمریکا

در ایالات متحده، نرخ بهره وام مسکن معمولاً برای سالها متغیر بوده و هیچگاه ثابت نبوده است. اگرچه این نرخ بر اساس سیاست های اقتصادی کشور و فدرال رزرو در نوسان است، عوامل متعددی بر نرخی که وام گیرنده دریافت میکند تأثیر می گذارد. امتیاز اعتباری یا همان کردیت اسکور یکی از مهم ترین عوامل است - نمرات بالاتر اغلب منجر به نرخ های پایین تر می شود. میزان پیش پرداخت نیز مهم است .پیش پرداخت بیشتر می تواند منجر به نرخ های بهتر شود. علاوه بر این، نوع وام (با نرخ ثابت یا قابل تنظیم) و مدت وام (مثلاً ۱۵ ساله در مقابل ۳۰ ساله) مهم هستند. عوامل دیگر عبارتند از نوع ملک (مسکن برای زندگی یا خرید ملک برای سرمایه گذاری) و شرایط فعلی بازار نیز موثر هستند. درک این موضوع که نرخ بهره مستقیماً بر پرداخت های ماهانه و کل هزینه وام مسکن تأثیر می گذارد، کلیدی است. به طور کلی نرخ بهره برای هر فرد با توجه به شرایط خاص آن فرد و ملکی که می خواهد بخرد از سایر افراد متفاوت است و باید شرایط افراد توسط کارشناس وام با دقت بررسی گردد تا نرخ بهره مشخص گردد. اما به طور مثال در حال حاضر (سال ۲۰۲۴) معمولا این نرخ چیزی بین ۵ تا ۸ درصد است.

کاهش نرخ بهره وام خانه با خریداری Discount Point

امتیازهای تخفیف یا همان Discount Points ابزار ارزشمندی برای کاهش بالقوه نرخ بهره وام مسکن هستند. با پرداخت یک واحد که معمولاً ۱٪ از مبلغ وام است، می توانید نرخ بهره خود را تا درصد مشخصی کاهش دهید. این می تواند منجر به پس انداز قابل توجهی در طول عمر وام شما شود، به خصوص اگر قصد دارید برای مدت طولانی در خانه خود بمانید.

معمولا هر ۱ واحد discount point حدود ۲۵ صدم درصد نرخ وام شما را کاهش میدهد. به طور مثال اگر شما ۳۰۰ هزار دلار وام با نرخ ۵ درصد می گیرید، با پرداخت ۶۰۰۰ هزار دلار می توانید نیم درصد از بهره را کاهش دهید و با بهره چهار و نیم درصد میتوانید شروع به تسویه وام خود کنید.

با این حال، مهم است که وضعیت مالی و برنامه های بلندمدت خود را قبل از تصمیم گیری در مورد مناسب بودن امتیازهای تخفیف در نظر بگیرید .در حالی که این امکان در دراز مدت به نقع شما است، نیاز به سرمایه گذاری اولیه و حجم نقدیندگی بیشتر برای ورود به معامله دارد. در این زمینه توصیه می شود با یک متخصص مشورت کنید تا تعیین کنید که آیا خرید discount point برای شما منطقی است یا خیر.

مثال:

فرض کنید ۳۰۰ هزار دلار وام مسکن می گیرید.

سناریو ۱: بدون امتیاز تخفیف نرخ بهره: ۵٪
پرداخت ماهانه: ۱،۶۰۹,۸۹ دلار
کل پرداخت های شما در ۳۰ سال: ۵۷۹،۵۶۴,۴۰ دلار

سناریو ۲: خرید یک امتیاز تخفیف هزینه امتیاز: ۳۰۰۰ دلار
نرخ بهره: ۴,۷۵٪
پرداخت ماهانه: ۱۵۳۶,۴۷ دلار
کل پرداخت ها در ۳۰ سال: ۵۵۳،۱۲۷,۲۰ دلار
سناریو ۲ باعث صرفه جویی ۲۶۴۳۷,۲۰ دلاری در ۳۰ سال می شود.

عیار DTI چیست و چرا برای خانه دار شدن در آمریکا مهم است؟

نسبت بدهی به درآمد یا DTI یک معیار کلیدی در صنعت املاک و مستغلات است که وام دهندگان از آن برای ارزیابی وضعیت مالی وام گیرنده و توانایی مدیریت پرداخت ماهانه وام مسکن

استفاده می کنند. این معیار پرداخت‌های ماهانه بدهی وام گیرندگان را با درآمد ناخالص ماهانه آنها مقایسه می‌کنند و سپس در خصوص وام دادن به درخواست دهنده تصمیم می گیرند.

در واقع DTI مجموع پرداخت بدهی ماهانه شما تقسیم بر درآمد ناخالص ماهانه ضرب در ۱۰۰ است. این شامل تمام تعهدات بدهی ماهانه شما (وام مسکن، کارت های اعتباری، وام خودرو، وام دانشجویی و غیره) می شود.

وام دهندگان معمولاً ترجیح می دهند بسته به نوع وام، این نسبت کمتر از ۳۶٪ باشد و اگر این درصد بیشتر از این ارقام باشد احتمالا مخالفت با وام شما یا سخت شدن شرایط زیاد می شود.

چگونه DTI خود را می توان بهبود بخشید؟

در صورتی اینکه به دنبال گرفتن وام خرید منزل در امریکا هستید، قبل از ارسال درخواست سعی کنید تا بدهی های خود را کاهش دهید. این امر میتواند درصد رد شدن درخواست شما را پایین بیاورد. همچنین زوجین میتوانند با هم درخواست ارسال کنند تا درامد آنها با هم جمع شود. علاوه بر این توصیه می شود تا گرفتن موافقت وام دهنده، از گرفتن بدهی های جدید خودداری کنید.

مثال: اگر درآمد ناخالص ماهانه شما ۵۰۰۰ دلار است و کل پرداختی ماهانه بدهی شما (کارت اعتباری، وام خودرو، و پرداخت وام مسکن تخمینی) ۱۵۰۰ دلار است: نسبت DTI شما = (۱۵۰۰ دلار تقسیم بر ۵۰۰۰ دلار) ضرب در ۱۰۰ می شود ۳۰ درصد که این نسبت معقولی است که اکثر وام دهندگان آن را قابل قبول می دانند. درک و مدیریت DTI برای اطمینان از اینکه خانه جدید شما به راحتی در توان مالی شما قرار می گیرد، بسیار مهم است.

نسبت LTV چیست؟

به معنی مقایسه ارزش ارزیابی شده ملک با مبلغ وامی که برای قرض گرفتن برای تسویه نیاز دارید، می باشد. این درصد به وام دهندگان کمک می کند تا شرایط را بهتر بررسی کنند تا اگر شما در بازپرداخت قصور کردید، وام دهنده بتواند از ارزش ملک برای جبران استفاده کند. به طور کلی، هرچه LTV کمتر باشد، هنگام وام گرفتن از وضعیت بهتری برخوردار خواهید بود. برای وام های مختلف این نسبت باید از ۷۵ درصد تا ۹۰ درصد باشد تا شما واجد شرایط باشید.

به طور مثال اگر قیمت خانه ۳۰۰ هزار دلار باشد و میزان وام ۲۴۰ هزار باشد، این درصد ۸۰ خواهد بود.

دریافت وام خانه بدون مدارک شغلی در آمریکا

در آمریکا شما برای خرید خانه به علاوه داشتن یک نمره اعتباری یا همان کردیت اسکور خوب، پیش پرداخت و پرداخت هزینه های کلوزینگ، باید دارای مدارکی باشید که نشان از درامد سالانه شما دارد که معمولا باید فرم ها W2 یا PAY Check باید ارائه شود. بدون داشتن این مدارک و اثبات ثبات مالی، وام دهنده معمولا شما را واجد شرایط دریافت وام نمی داند.

اما وام مسکن بدون مدارک یا NO -DOC- Mortgage چیست؟

اگر شما از این دسته افراد هستید، شما می توانید برای دریافت وام مسکن بدون مدارک اقدام کنید. وام هایی که به کردیت اسکور بالاتر و پیش پرداخت بیشتر نیاز دارد.

اگر دریافتی شما در فواصل نامنظمی انجام می شود و مانند یک کارمند دریافتی منظم ماهانه ندارید، می توانید برای این وام اقدام کنید. اما وام دهنده همچنان کردیت اسکور و تاریخچه کردیت شما را بررسی می کند و از میزان درآمد شما سوال می کند.

البته معمولا افرادی شانس بیشتری برای دریافت این وام دارند که از شغل یا منبع دیگر، درآمد خوب به دست می آورند. مانند فردی که خود اشتغالی دارد و به صورت شخصی بر روی پروژه های خود کار می کند.

همچنین افرادی که دارای دارایی های با ارزش مانند زمین، سهام یا حساب بانکی با موجودی بالا باشند برای این وام ها می توانند شانس خوبی داشته باشند که باید مدارک مالکیت خود بر این اموال را ارائه نمایند .

اغلب در این نوع وام ها شما باید حداقل ۳۰ درصد پیش پرداخت بدهید و حداقل کردیت اسکور شما باید ۷۰۰ باشد.

به طور خلاصه می توان گفت اگر شما مدارک شغلی در آمریکا ندارید، می توانید برای وام خانه اقدام کنید اما باید به نوعی به وام دهنده این اطمینان را بدهید که قادر به بازپرداخت آن می

باشید. این نوع وام ها بهره بیشتری دارند و به بسته به هر پرونده درصد اعمالی بهره متفاوت می باشد.

وام مسکن برای افراد خود اشتغال یا همان Self-employee در آمریکا

بسیاری از هموطنان عزیز فارسی زبان در آمریکا در مشاغل رسمی و اداری فعالیت نمی کنند. از راننده اوبر گرفته تا داشتن یک کسب و کار مستقل و یا حتی ارائه خدمات هنری و فرهنگی که هیچ کدام از آنها دارای فرم های رسمی W2 نیستند اما این افراد نیز هم میتوانند وام دریافت خانه را دریافت نمایند.

با این حال، روند می تواند کمی متفاوت از کارمندان حقوق بگیر باشد، زیرا وام دهندگان معمولاً درآمد افراد خوداشتغال را دارای ثبات قابل پیش بینی نمی دانند.

اگر خوداشتغال هستید و برای وام مسکن درخواست می کنید، چه چیزی را باید انتظار داشته باشید؟

شما معمولاً نیاز به ارائه مدارک بیشتری هستید. اکثر وام دهندگان حداقل دو سال اظهارنامه مالیاتی را درخواست می کنند. آنها همچنین ممکن است به سایر صورت های مالی مانند صورت های سود و زیان و Bank Statement نیز نگاهی بیندازند. وام دهندگان ممکن است مدرکی بخواهند که شعل شما پایدار و سودآور است. به طور کلی، معمولا حداقل دو سال سابقه کار در آن زمینه لازم است.

شما همچنین معمولا باید امتیاز اعتباری یا همان کردیت اسکور بیشتری داشته باشید . همچنین نسبت بدهی به درآمد یا DTI همچنان مهم است که نشان می دهد چقدر از درآمد ماهانه شما صرف پرداخت بدهی می شود. آنها معمولاً درصدی مانند ۳۶ درصد یا کمتر را ترجیح می دهند.

همچنین شما به عنوان یک فرد خود اشتغال احتمالا باید یک پیش پرداخت بیشتر نسبت به افراد دارای مشاغل رسمی بپردازید.

در نتیجه وام‌گیرندگان خوداشتغال کاملاً می‌توانند واجد شرایط وام مسکن باشند و قطعا بسیاری از آنها واجد شرایط هستند، اما داشتن سوابق مالی کامل بسیار مهم است.

تامین مالی مجدد وام خانه (Refinance) در آمریکا

اگر قصد خرید خانه دارید اما فکر می کنید نرخ بهره در آینده پایین می آید یا اگر قبلا خانه خود را با نرخ بهره بالایی گرفته اید، می توانید اقدام به Refinance کنید.

تامین مالی مجدد وام خانه چیست؟

تامین مالی مجدد به معنای جایگزینی وام فعلی خانه خود با وام جدیدی است که شرایط بهتری دارد، مانند نرخ بهره کمتر یا پرداخت ماهانه کمتر. در واقع اگر از زمان دریافت وام خود، نرخ بهره کاهش یافته است، تامین مالی مجدد می تواند پرداخت های ماهانه شما را کاهش دهد و در طول زمان باعث صرفه جویی در هزینه کرد شما شود.

همچنین مدت وام خود را میتوانید کاهش دهید و به طور مثال برای پرداخت سریعتر خانه خود می توانید از وام مسکن ۳۰ ساله به وام ۱۵ ساله تغییر دهید. همچنین ممکن است پرداخت های ماهانه کمتر در وام جدید داشته باشید.

چگونه باید اقدام کرد؟

برای وام جدید از طریق یک کارشناس وام یا Loan Officer درخواست می دهید. وام دهنده جدید در صورت موافقت با درخواست شما، وام قدیمی شما را تسویه می کند و شما شروع به پرداخت وام جدید می کنید. خانه شما مانند رهن اول به عنوان وثیقه باقی می ماند.

آیا باید هزینه جانبی بپردازم؟

هزینه های بسته شدن وام جدید یا کلوزینگ است. به طور کلی وام دهنده جدید برای این خدمات مبلغی از شما میگیرد و این اقدام رایگان صورت نمی گیرد.

چه مواردی را باید مد نظر قرار داد؟

امتیاز اعتباری یا کردیت اسکور: وام دهندگان در هنگام بازپرداخت مالی به امتیاز اعتباری شما نگاه می کنند. نمره بالاتر می تواند به شما کمک کند که واجد شرایط نرخ پایین تری باشید.

درصد مالکیت شما یا Equity: هرچه سهام بیشتری داشته باشید به آن معنا که درصد بیشتری از خانه متعلق به شما باشد، شانس شما برای گرفتن وامی با شرایط خوب بیشتر می شود. اگر شما در ابتدای راه وام هستید درصد ناچیزی از خانه متعلق به شما است که پس از هر پرداخت قسط، این درصد افزایش پیدا می کند.

سلب مالکیت – Foreclosure

سلب مالکیت در املاک و مستغلات ایالات متحده به یک روند قانونی اشاره دارد که طی آن وام دهنده مالکیت ملکی را در زمانی که صاحب خانه نتواند پرداخت وام مسکن را انجام دهد، به دست می گیرد. این معمولاً پس از چندین بار عدم پرداخت و ناتوانی وام گیرنده در پرداخت معوقات اتفاق می افتد. وام دهنده ملک را اغلب با قیمتی با تخفیف می فروشد تا مانده وام را بازیابی کند و هرآنچه بیشتر به دست آورد به صاحب فعلی خانه یا همان فرد مقروض داده می شود. در واقع اگر شما نتوانید وام خانه خود را پرداخت کنید، این خانه از شما پس گرفته می شود و اگر خوش شانس باشید مبلغ فروش خانه بیش از مبلغ مورد ادعا وام دهنده باشد، شما می توانید صاحب بخشی از مبلغ فروش خانه بشوید. این موضوع پیچیدگی های خود را دارد که برخی از وکلا در این زمینه تخصصی می توانند مشاوره کامل را به افراد ارائه دهند.

از آن طرف، درک این نکته مهم است که سلب مالکیت می‌تواند فرصت‌هایی برای خریداران ایجاد کند. آنهایی که به دنبال املاکی با کمتر از ارزش بازار هستند. اما این امر اغلب با خطراتی مانند عوارض قانونی احتمالی، آسیب های وارد شده به ملک، یا حقوق طلبکاران پرداخت نشده همراه باشد. خریداران باید قبل از خرید ملک توقیف شده، به طور کامل در خصوص آن تحقیق کنند تا از چالش های پنهان جلوگیری کنند.

فروش خانه در آمریکا

مراحل فروش خانه در آمریکا

اگر برای میخواهید خانه خود را در آمریکا بفروشید، ابتدا باید این مراحل را در نظر بگیرید.

۱- خانه خود را برای فروش آماده کنید. این مرحله شامل مرتب کردن خانه، حذف اقلام غیر ضروری، تمیز کردن، انجام تعمیرات ضروری، رنگ کردن خانه در صورت نیاز، نونوار کردن جهت افزایش جذابیت و درنهایت یک چیدمان اصولی می باشد. هرکدام از این مراحل جداگانه در این کتاب توضیح داده شده است.

۲- تجزیه و تحلیل بازار و قیمت گذاری: در صورتی که تجربه کافی در این زمینه ندارید می توانید از یک مشاور املاک استفاده کنید و گزارش مقایسه ای بازار را تهیه و درنهایت خانه را قیمت گذاری کنید.

۳- با یک ایجنت یا مشاور قرارداد ببندید. شما برای داشتن یک استراتژی فروش، بازاریابی و تکمیل فرآیند نیازمند یک مشاور املاک هستید. این مشاور می تواند خانه شما در سیستم MLS لیست کند (آگهی کند) و در سایت های مهم بازار مسکن قرار دهد. این مشاور با هماهنگی شما فیلم و عکس مناسب از خانه شما تهیه می کند و از شبکه های اجتماعی نیز برای جذب خریداران استفاده می کند.

همچنین می توانید یک OPEN HOUSE برگزار کنید و افراد را برای دیدن خانه دعوت کنید.

۴- مذاکره و تصمیم گیری: پیشنهادات را با مشاور املاک خود بررسی کنید. درباره قیمت، احتمالات و شرایط و زمان بندی کلوزینگ یا بسته شدن معامله مذاکره کنید. برای حضور ارزیاب یا همان Appraiser آماده باشید.

۵- با همکاری با یک title group یا وکیل مربوطه، فروش را به اتمام برسانید و اسناد پایانی را امضا کنید و کلیدهای خانه را تحویل دهید.

همچنین اگر خانه وام شما به طور کامل pay off نشده است باید وام دهنده خود را در این زمینه آگاه کنید و در نهایت مابقی مبلغ را تسویه کنید. انتقال امتیاز خدماتی همچون آب و برق و گاز و غیره نیز باید صورت بگیرد.

فروش خانه قبل از تسویه وام خانه

شما قبل از تسویه وام خانه می توانید آن را بفروشید. همچنین شما نیاز به اجازه وام دهنده ندارید اما باید وام دهنده را در جریان بگذارید و مراحل اداری آن را طی کنید. معمولا تسویه وام ها ۱۰، ۱۵ یا ۳۰ سال ممکن است طول بکشد. شما مجبور نیستید برای داشتن یک خانه بهتر و ارتقا منزل خود تا تسویه صبر کنید. همچنین برخی افراد نیاز به پول دارند و مجبور می شوند خانه را برای فروش بگذارند. همچنین با گذشت زمان افراد معمولا دارای کردیت اسکور یا وضعیت اعتباری بهتر و همچنین موقعیت شغلی بهتر می شوند و می توانند وامی بهتر با سود کمتر پیدا کنند و با داشتن پیش پرداخت، میتوانند خانه ای بزرگ تر و بهتر تهیه کنند.

لازم به ذکر است مانده وام مسکن باید در زمان بسته شدن یا همان کلوزینگ پرداخت شود. این معمولاً از درآمد حاصل از فروش انجام می شود. وجوه خریدار به یک تایتل کمپانی یا وکیل منتقل می شود که تسویه وام شما را مستقیماً انجام می دهند. بقیه پول پس از کسر هزینه های مربوط به فروشنده به شما منتقل می شود. برخی از وام دهنده ها تحت شرایطی مستقیما وام قبلی شما را تسویه می کنند و به شما وام جدید می دهند.

قبل از فهرست کردن خانه، از وام دهنده وضعیت بازپرداخت خود را درخواست کنید، که در آن مبلغ دقیق بدهی شما، از جمله هر گونه بهره یا کارمزد را شرح میدهد. این به شما کمک می کند تا قیمت فروش مورد نیاز برای پوشش وام مسکن و سایر هزینه ها (مانند هزینه های بسته شدن) را تخمین بزنید و بفهمید که در نهایت چه میزان برای شما باقی می ماند.

به محض تسویه وام خانه اولی، تمامی سود وارده مربوط به آینده که بر وام تحمیل شده و روز به روز حساب می شود از بین می رود و در واقع شما با مبلغ کمتری می توانید وام را تسویه کنید. البته برخی از وام ها جریمه ای برای افراد در نظر گرفتند که در صورت تسویه زودهنگام باید آن را به وام دهنده بپردازند. زیرا وام دهنده می خواهد سود کامل از وام ببرد. البته این مبلغ، مبلغ قابل توجهی نسبت به معامله شما نیست.

برخی سوال می کنند که آیا ممکن است با فروش خانه نتوانم وام را باز پرداخت کنم؟ اگر در همان اوایل تصمیم به فروش خانه بگیرید و سهم شما در خانه کم باشد و یا قیمت خانه شما

افزایش پیدا نکرده باشد و در موارد نادری بر اثر عواملی قیمت کاهش پیدا کرده باشد، ممکن است مبلغ فروش خانه نتواند هزینه های بازپرداخت وام به همراه سود آن و هزینه های بسته شدن معامله را بدهد . معمولا کسانی که دارای equity یا همان سهم نسبتا قابل توجه ای در خانه هستند می توانند هزینه های کلوزینگ و بازپرداخت را با فروش خانه پوشش دهند و از سود حاصله نیز استفاده کنند.

چرا باید قیمت خانه خود را در آمریکا بدانید؟

اگر در آمریکا صاحب خانه هستید به این دلایل شما باید قیمت تخمینی خانه خود را در بازار روز بدانید:

فروش خانه:

ممکن است مبلغ بیشتر از حد انتظار شما باشد و شما تصمیم به فروش خانه بگیرید. در بسیاری موارد صاحبان خانه قیمت خانه خود را دست کم می گیرند.

کجا ایستاده اید:

با تخمین قیمت روز خانه خود متوجه می شوید که با توجه به قسط های پرداختی وام، سهم شما از این خانه معادل چه مبلغی است و سرمایه شما چه قدر می باشد.

تامین مالی مجدد:

برای تامین مالی مجدد که موجب می شود شما در ماه قسط کمتری را بپردازید، دانستن ارزش خانه ضروری است.

دریافت وام equity

این وام به میزان سهم شما از خانه بستگی دارد. در صورتی که شما نیاز ضروری به پول دارید می توانید بر اساس میزان سهم خود از خانه از برخی از کمپانی ها درخواست وام بکنید.

بررسی میزان مالیات و بیمه خانه:

اگر احساس می کنید میزان بیمه و مالیات سالانه شما بیش از حد حساب می شود، ممکن است بخواهید درخواست تجدید نظر بدهید که باید برآورد خود را با برآورد مالیات گیرنده مقایسه

کنید و درخواست تجدید نظر کنید. همچنین می توانید میزان پوشش بیمه رو با ارزش خانه بررسی کنید و شاید متوجه شوید که بیمه فعلی نمی تواند در صورت یک‌اتفاق، خسارت کامل خانه شما را بدهد.

تحلیل:

شما میتوانید میزان افزایش یا کاهش قیمت را در طول زمان بر روی نمودار ببینید و بر اوضاع بازار و تاثیراتی آن بر سرمایه خود آگاه شوید.

کنجکاوی:

برخی از مالکان خانه کنجاو هستند قیمت کنونی خانه خود را بدانند و آن را با خانه های محله خود مقایسه کنند.

نوسازی و افزایش امکانات:

برخی مالکان خانه با گرفتن قیمت تخمینی تصمیم می گیرند با افزایش امکانات خونه و رفع نواقص آن، ارزش خانه را بالا ببرند.

در این زمینه یک مشاور املاک محلی می تواند در ارائه یک قیمت تخمینی نزدیک به واقعیت به شما کمک کند.

خانه خود را گران تر بفروشید! تکنیک های فروش خانه در آمریکا

شماره ۱ : مرتب کردن، از آشفتگی در آوردن (Decluttering)

شما به عنوان فروشنده، خانه خود را در open house برای بازدید تک تک مشتریان، در معرض دید آنها قرار می دهید. سعی داریم در یک سری مطالب به شما آموزش دهیم که چگونه می توان فضای خانه را جذاب تر از آنچه هست به نمایش بگذارید تا با رقم بهتری خانه خود را بفروشید.

مهمترین نکته، از آشفتگی در آوردن خانه یا همان Decluttering می باشد. مهم ترین مواردی که باید رعایت کرد بدین ترتیب است:

۱- خانه باید فوق العاده تمیز و عاری از هرگونه کثیفی باشد. این تمیزی باید شامل ورودی و محیط بیرون خانه نیز باشد. زیرا اولین احساس مشتری به خانه شما پیش از ورود به خانه شکل می گیرد.

۲- اقلام غیر ضروری را حذف کنید: از شر وسایلی که نیاز ندارید، مانند وسایل اضافی آشپزخانه، تابه و کارد و چنگال خلاص شوید و آنها را در معرض دید مشتری قرار ندهید. بدانید که یک سری وسایل قدیمی و کهنه هرچند جزئی از خانه نیستند اما حضور آنها در خانه به مشتری احساس بدی ارائه می دهد.

۳- کمدها و کشوها را مرتب کنید: خریداران معمولا درب کمدها و کشوها را باز کنند تا میزان فضای آن را بسنجند.

۴- مرتب کردن مبلمان خانه: اندازه مبلمان مهمتر از سبک چیدمان است. مبلمان بزرگ می تواند فضا خانه شما را کوچک تر نشان دهد.

۵- طاقچه‌ها را مرتب کنید: گلدان ها و لوازم تزئینی اضافی را حذف کنید تا پنجره‌ها بزرگ‌تر به نظر برسند. مطمئن شوید تا مشتری از نمای بیرونی خانه و میزان دریافتی نور احساس خوبی به دست می آورد.

۶- موارد شخصی را حذف کنید: نگذارید خانه شما به عنوان یک خانه شخصی سازی شده به نمایش درآید. عکس های خانوادگی و یادگاری های شخصی را بردارید.

۷- در صورت نیاز از سازمان دهندگان حرفه ای یا یک متخصص طراح داخلی و یا کمپانی های خدمات نظافتی استفاده کنید.

فراموش نکنید که یک Real estate agent که موظف به فروش خانه شما شده است، در یک بازدید اولیه میتواند توصیه های لازم را در خصوص Decluttering به شما نیز ارائه دهد.

تجربه نشان داده که از طریق Decluttering می توان مشتری های بیشتری جذب کرد و معمولا خانه ها با سرعت و قیمت بیشتری به فروش می رسند.

شماره ۲ : رنگ کردن خانه (painting)

همواره پس از بازدید اول از خانه، در صورتی که خانه نیاز به رنگ داشته باشد، به فروشنده توصیه می کنیم حتما این کار را انجام دهد زیرا در نهایت سود خواهد کرد!

رنگ آمیزی خانه قبل از فروش به دلایل مختلفی می تواند ایده خوبی باشد، از جمله افزایش ارزش خانه، به طوری که یک لایه رنگ تازه می تواند به خانه شما ارزش افزوده دهد و پیشنهادات رقابتی تر و جذاب تری را از سوی خریداران به ارمغان بیاورد.

برخی کارشناسان معتقدند که رنگ آمیزی داخلی و بیرونی خانه قبل از فروش می تواند تا حدود ۵ درصد ارزش خانه را افزایش دهد. همچنین رنگ کردن خانه موجب می شود که شما عکس های زیباتری برای فروش خانه بگیرید که همین تصاویر در صفحات مجازی خانه شما را تمیز تر و روشن تر به نمایش می گذارد.

همچنین معمولا خریداران به خرید خانه ای که تازه رنگ شده بیشتر تمایل نشان میدهند زیرا بعد از خرید نیاز به رنگ کردن و انجام کار اضافه ندارند. برای رنگ کردن خانه قبل از فروش چند نکته را به شما توصیه می کنیم:

از رنگ های خنثی و مایل به سفید (روشن) استفاده کنید. این رنگ ها طیف بیشتری از مخاطبان را جذب می کند. رنگ های تیره می توانند فضا را کوچکتر نشان دهند.

نمای بیرونی را فراموش نکنید: رنگ درب ورودی نیز بسیار مهم است و آن چیزی است که مشتری را به داخل خانه دعوت می کند.

رفع عیوب: قبل از رنگ آمیزی، هر گونه سوراخ یا ترک روی دیوارها را پر کنید. سطوح صاف ظاهری موجب یک رنگ آمیزی با کیفیت می شود.

رنگ آمیزی سقف و قاب بندی های دیوار را فراموش نکنید.

در صورت نیاز از پیمانکاران و متخصص استفاده کنید زیرا ضمن صرفه جویی در وقت از کیفت نهایی نیز اطمینان حاصل می کنید.

این توصیه ها می‌توانند به بهبود ظاهر خانه و در نهایت به افزایش علاقه خریدار کمک کند و به طور بالقوه منجر به فروش سریع‌تر و سودآورتر برای شما شود.

شماره ۳ : تعویض سیستم روشنایی و شیرآلات خانه

تعویض وسایل روشنایی یکی از مقرون به صرفه ترین راه ها برای افزایش ارزش است!

گزینه‌های عالی و کم‌هزینه‌ای وجود دارد، Amazon & Lamps plus را بررسی کنید و البته همیشه از مشاور املاک خود در مورد سبک انتخابی نظر بخواهید. سعی کنید نورپردازی مدرن ایجاد کنید و وسایل قدیمی را با طراحی های شیک و مدرن جایگزین کنید. نور خوب محیط کلی را بهبود می بخشد و اتاق ها را بازتر و جذاب تر نشان میدهد.

در جهت بهره وری انرژی میتوانید روشنایی LED را انتخاب کنید که از نظر انرژی کارآمد و برای خریداران جذاب است.

تعویض شیرآلات می تواند موجب افزایش ارزش خانه شود. سر دوش‌ها، شیرها و دستگیره‌های قدیمی را با طرح‌های شیک و مدرن جایگزین کنید. همچنین شیرآلات آشپزخانه، دستگیره های کابینت و کشوهای را نو کنید.

با این اقدامات گاها میتوانید چند ده هزار دلار خانه خود را گران تر بفروشید و معمولا چندین برابر هزینه، بازگشت سرمایه داشته باشید.

مالیات خانه در آمریکا

مالیات بر دارایی در آمریکا چه قدر است؟

به بیان ساده شما باید سالانه بابت هر ملکی که در کشور آمریکا دارید مالیات بپردازید که به آن TAX PROPERTY می گویند. این یکی از عوامل مهم در انتخاب ایالت برای زندگی و خرید خانه محسوب می شود.

این مالیات منبع اصلی درآمد برای دولت های محلی است که از این پول برای تامین مالی پروژه هایی مانند مدارس، ساخت جاده، تعمیر و نگهداری، پارک ها و برنامه های تفریحی، حمل و نقل عمومی و حقوق و دستمزد پلیس، آتش نشانان و ادارات خدمات عمومی استفاده می کنند. طبق جدول District Lending ما می توانیم میزان مالیات پرداختی بر دارایی را در هر ایالت محاسبه کنیم. به طور مثال در سال ۲۰۲۴ ایالت های هاوایی، کلرادو و نوادا دارای کمترین مالیات بر دارایی هستند. اما نیوجرسی، ایلینوی و نیوهمپشایر بالاترین نرخ مالیات بر دارایی را داشته اند. به عنوان مثال، از بین ۵۰ ایالت، ویرجنیا در رتبه ۱۹ با درصد ۰,۸۲ و مریلند در رتبه ۳۰ با درصد ۱,۰۷ قرار دارند. منطقه واشینگتن دی سی با ۰,۸۵ مساوی با رتبه ۲۲ این رتبه بندی است. به طور مثال شما با خرید ملک در ویرجینیا مالیات کمتری نسبت به دی سی و مریلند می پردازید.

پرداخت مالیات بر دارایی با یک مثال:

اگر شما دارای یک ملک ۵۰۰ هزار دلاری باشید، باید در سال معادل این ارقام را بپردازید.

هاوایی: ۱۴۰۰ دلار – نیوجرسی: ۱۲۴۵۰ دلار – ویرجینیا ۴۱۰۰ دلار – واشنگتن دی سی : ۴۲۵۰ دلار – مریلند ۵۳۵۰ دلار

خانه خود را در آمریکا اجاره داده ام، چه قدر از اجاره را باید به اداره مالیات بپردازم؟

درآمد حاصل از اجاره خانه در ایالات متحده مشمول مالیات فدرال، ایالتی و گاهی محلی برای صاحبان خانه و سرمایه گذاران می شود.

مالیات فدرال: صاحبان خانه و سرمایه گذاران باید درآمد اجاره را به عنوان بخشی از کل درآمد خود به IRS گزارش دهند. مالیات فدرال بر درآمد اجاره بر اساس نرخ مالیات بر درآمد معمولی

شما (ordinary income tax rate است) که بسته به کل درآمد مشمول مالیات شما می تواند از ۱۰٪ تا ۳۷٪ متغیر باشد.

مالیات ایالتی: مالیات هر ایالت می تواند متفاوت باشد. در اکثر ایالت ها، درآمد اجاره مشمول مالیات بر درآمد ایالتی است و این نرخ ها می تواند از ۰٪ (در ایالت های بدون مالیات بر درآمد) تا بیش از ۱۳٪ در ایالت هایی مانند کالیفرنیا متغیر باشد. در برخی ایالت ها مانند تگزاس و فلوریدا شما مبلغی را برای مالیات بر درآمد اجاره به ایالت نمی پردازید. در مریلند و ویرجینیا این نرخ تا نهایت ۵,۷۵ درصد گزارش شده است.

مالیات محلی : برخی از شهرها یا شهرستان ها نیز ممکن است مالیات بر درآمد محلی را بر درآمد اجاره اعمال کنند. این کمتر رایج است اما در مکان هایی مانند شهر نیویورک رخ می دهد.

برای کاهش مالیات بر درآمد اجاره چه کاری میتوان انجام داد؟

شما می توانید با ارسال درخواست با ذکر هزینه های نگهداری، تعمیرات، بیمه، استهلاک ملک و هزینه های مدیریت ملک، بخشی از مالیات پرداختی خود را کاهش دهید و مالیات شما از درآمد خالص شما محسابه شود. در این خصوص باید از یک مشاور امور مالیاتی کمک بگیرید.

مثال: فرض کنید در یک سال ۳۰۰۰۰ دلار درآمد اجاره کسب کرده اید: شما می توانید ۱۵۰۰۰ دلار برای بهره وام مسکن، تعمیرات و سایر هزینه ها کسر کنید و ۱۵۰۰۰ دلار درآمد مشمول مالیات باقی بگذارید. با نرخ مالیات فدرال ۲۲ درصد، شما باید ۳۳۰۰ دلار مالیات فدرال بپردازید. علاوه بر این، مالیات های ایالتی نیز ممکن است در ایالت شما اعمال می شود.

توصیه: حتما با یک مشاور مالیاتی مجرب قبل از سرمایه گذاری در صنعت مسکن آمریکا مشورت کنید تا با اطلاعات کافی در این زمینه قدم بردارید.

بیمه خانه در آمریکا

خرید بیمه خانه برای مالکان در آمریکا

اگر شما صاحب خانه هستید یا به دنبال خرید خانه در آمریکا هستید، احتمالا با خرید بیمه نامه سر و کار خواهید داشت.

آیا خرید بیمه خانه اجباری است؟

هیچ ایالتی قانونی ندارد که صاحب خانه یا خریدار خانه باید خانه را بیمه کند اما اگر شما از روش تامین مالی برای خرید خانه استفاده می کنید، وام دهنده ها خرید بیمه را اجباری می کند زیرا میخواهند از ملک و سرمایه خود محافظت کند. توجه داشته باشید که وام دهنده به نوعی صاحب بخش بزرگی از خانه است زیرا در صورت قصور شما در بازپرداخت ها، اقدام به فروش آن می کند. همچنین وام دهنده بیمه نامه شما را باید بررسی و تایید کنید تا مطمئن شود میزان پوشش بیمه کافی است. شما باید بیمه نامه معتبر رو پیش از جلسه کلوزینگ یا بسته شدن معامله ارائه دهید.

این بیمه ها چه چیزی را پوشش میدهند؟

بیمه صاحب خانه در واقع خسارت وارده به خانه، اموال، وسایل شخصی و سایر دارایی های خانه شما را پوشش می دهد. بیمه نامه شما همچنین ممکن است هزینه های زندگی را که مجبور به ماندن در جای دیگری در حین تعمیر یا بازسازی خانه شده اید، بپردازد که بستگی به نوع بیمه دارد. این بیمه همچنان معمولاً به تعمیر ساختار خانه آسیب دیده در اثر آتش سوزی نیز کمک می کند.

هزینه این بیمه چه قدر است؟

بستگی به مکان جغرافیایی میتواند این امر متفاوت باشد اما به طور مثال بر اساس داده های Quadrant Information Services، متوسط هزینه سالانه بیمه صاحبان خانه در ایالات متحده ۲۵۱۱ دلار یا ۲۰۹ دلار در ماه است.

اگر بعد از سال اول بیمه را تمدید نکنم چه اتفاقی می افتد؟

وام دهنده ها معمولا این اجازه را دارند تا در این صورت از طرف شما بیمه را خریداری کنند و شما مجبور خواهید بود همراه با قسط بازپرداخت وام، آن را پرداخت نمایید.

آیا زلزله و سیل شامل این بیمه می شود؟

خیر – زلزله و سیل شامل این بیمه نمی شود و بیمه آنها باید برای مناطق پرخطر زلزله و سیل جدا تهیه شود.

چگونه می توانم در خرید بیمه خانه تخفیف بگیریم؟

۱- معمولا نصب سیستم های امنیتی، هشداردهنده های دود و سایر امکانات ایمنی می تواند حق بیمه شما را کاهش دهد. بسیاری از بیمه گذاران برای این اقدامات تخفیف ارائه می دهند.

۲- از کمپانی مربوطه چندین بیمه بخرید و شامل تخفیف شوید. شما میتوانید به طور مثال بیمه خودرو خود را نیز از همان کمپانی بخرید که با افزایش تعداد بیمه نامه شامل تخفیف خواهید شد.

شما می توانید با سرچ عبارت Homeowner insurance به وبسایت های کمپانی های ارائه دهنده این خدمت دستیابی داشته باشید و بیمه خود را خریداری نمایید.

بیمه خانه برای مستاجران خانه در آمریکا

به طور کلی، بیمه اجاره کننده خانه یا همان Renter Insurance با بیمه ملک یا خانه که صاحب خانه باید آن را خریداری کند فرق می کند و بر عهده مستاجر است.

این بیمه می‌تواند به پرداخت خسارات ناشی از مواردی مانند آتش‌سوزی، سرقت و حتی برخی حوادث مرتبط با آب‌وهوا کمک کند.

بنابراین، اگر خانه اجاره می کنید، احتمالاً به بیمه اجاره کننده نیاز دارید. در برخی بیمه ها اگر واحد اجاره ای به دلیل یک رویدادی تحت پوشش غیرقابل سکونت شود، هزینه هایی مانند اقامت در هتل یا غذا را نیز پوشش می دهد.

آیا این بیمه اجباری است؟

در هیچ ایالتی در آمریکا طبق قانون بیمه اجاره‌کنندگان الزامی نیست، اما صاحبخانه‌ها و شرکت‌های مدیریت املاک در اکثر موارد بیمه اجاره‌کنندگان را به عنوان بخشی از اجاره‌نامه شما الزامی می کنند.

هزینه این بیمه چه قدر است؟

هزینه بیمه برای هر خانه و با توجه به موقعیت آن متفاوت است اما معمولا بین ۱۵ تا ۲۰ دلار در ماه می باشد.

چگونه این بیمه را می توانم خریداری کنم؟

کمپانی های بسیاری این بیمه را می فروشند که شما با جستجو عبارت Renter Insurance در گوگل می توانید به وبسایت های آن دسترسی پیدا کنید.

اجاره خانه در آمریکا

چالش اجاره مسکن برای مهاجران تازه رسیده به آمریکا

مهاجرانی که تازه به ایالات متحده امریکا می رسند، در ابتدا مانند هر فرد دیگری نیازمند یک سقف و داشتن مسکن هستند که این امر به خصوص برای خانواده ها چالش برانگیز است. برخی از مهاجران در ابتدا به منزل اقوام و دوستان خود می روند که این امر برای طولانی مدت برای بسیاری از افراد ممکن نیست و بسیاری از افراد دوست یا آشنایی را در این کشور ندارند.

دولت آمریکا هیچ گونه حمایتی از افراد مهاجر برای تامین مسکن نمی کند حتی اگر آنها گرین کارت (کارت اقامت دائم) داشته باشند. مهاجران تازه رسیده نیاز به اجاره منزل دارند و این در حالی است که آنها به دلایل زیر توسط صاحب خانه ها پذیرفته نمی شوند.

۱- نداشتن کردیت اسکور (امتیاز اعتباری) و یا کردیت هیستوری (تاریخچه اعتباری)

۲- نداشتن درآمد در آمریکا در حالی که آنها نیاز به اثبات ثبات اقتصادی خود به صاحب خانه دارند.

۳- نداشتن مدارک کافی (معمولا سوشال سکیوریتی نامبر (SSN)) بعد از ۲۰ روز به دست مهاجران می رسد.

لازم به ذکر است این موارد می تواند در طول یک سال تا حدودی به دست آید و مشکلات افراد برای اجاره در سال دوم کمتر گردد.

در این زمینه چه راهکار ها و راه حل هایی وجود دارد؟

۱- داشتن Cosigner (ضامن) - کسی که اجاره نامه شده را امضا می کند و دارای مدارک کافی است. در صورت عدم پرداخت اجاره ماهانه این فرد مسئول پرداخت می باشد.

۲- اجازه منزل به صورت غیر رسمی و از بازار غیر رسمی که معمولا برخی از هموطنان بخشی از خانه یا زیرزمین را اجاره می دهند. همچنین استفاده از خانه های اشتراکی که آگهی های آن در شبکه های اجتماعی معمولا موجود است. این روش اگرچه برای خیلی ها

میتواند کارساز باشد اما دارای خطرات و ملاحظاتی نیز هست که در مطلبی جداگانه آن را شرح داده ایم.

۳- پرداخت اجاره کل زمان اجاره از ابتدا: این امر می تواند اطمینان صاحبانه را تا حد زیادی جلب نماید. همچنین افتتاح حساب در یکی از بانک های آمریکا و نمایش موجودی قابل توجه می تواند در این زمینه به جلب اعتماد صاحب خانه کمک کند.

۴- استفاده از شرکت های Rent Guarantee Services که آنها منزل را از طرف شما اجاره می کنند اما سود اضافه از شما می گیرند و در واقع شما باید بیش از مبلغ اجازه بپردازید.

۵- استفاده از هتل یا Airbnb که بسیار گران تر از حالت عادی برای شما خواهد بود.

به تمامی مهاجران توصیه می شود حداقل ۲ ماه قبل از عزیمت به آمریکا، موارد فوق را در نظر بگیرند تا دچار مشکل نشوند و در این زمین تحقیقات لازم را به عمل آورند.

آشنایی با اصول پر کردن اپلیکیشن برای اجاره خانه در آمریکا

اپلیکیشن (فرم درخواست اجاره خانه) چیست:

فرمی است که متقاضی اجاره خانه باید آن را پر کند تا صاحب خانه بتواند وضعیت اقتصادی و خانوادگی متقاضی را بررسی نماید و بین گزینه های مختلف بهترین مستاجر را برای خود انتخاب کند.در واقع صاحبخانه می خواهد مطمئن شود که متقاضی می تواند اجاره را به طور مرتب پرداخت نماید یا نه. امروزه بیشتر اپلیکیشن ها به صورت آنلاین تکمیل و بررسی می شوند و گزارشی از فرایند پردازش آن برای مستاجر احتمالی ایمیل می گردد.

هزینه اپلیکیشن:

هر متقاضی بالای ۱۸ سال باید جداگانه اپلیکیشن را تکمیل کند و هزینه آن را بپردازد. این هزینه در بسیاری از ایالت ها قابل برگشت نیست. هزینه اپلیکیشن در ایالت های مختلف متفاوت است. به طور مثال در ویرجینیا حداکثر ۵۰ دلار است. در مریلند معمولا بین ۲۵ تا ۷۵ دلار پرداخته می شود. در واشنگتن دی سی نهایت مبلغ ۵۲ دلار است. به هرحال این رقم برای هر ایالت می تواند متفاوت باشد و در کالیفرنیا حداکثر این مبلغ ۶۲ دلار می باشد.

سوالات اپلیکیشن چیست؟

شما در این فرم با سوالاتی مواجه می شوید. باید تعداد و مشخصات افرادی که قصد زندگی در این خانه را دارند را وارد کنید. همچنین سوشال سکیورتی نامبر یا همان SSN را باید وارد کنید تا کرید اسکور شما مورد بررسی قرار گیرد. همچنین مدارک شغلی مانند چک های دریافتی از کارفرما را باید در اپلیکیشن بارگذاری کنید که میزان درآمد شما مورد بررسی قرار گیرد.

یکی از موارد مهم چک کردن رنت هیستوری (تاریخچه اجاره نشینی)شما می باشد که در خصوص صاحبخانه قبلی و مشخصات آن سوال می شود. معمولا صاحبخانه جدید در خصوص رفتار شما از صاحبخانه قبلی استعلام می گیرد.

اگر میخواهید حیوان خانگی داشته باشید باید در اپلیکیشن وارد کنید و به سوالات گوناگون دیگر پاسخ دهید. همچنین در خصوص سوابق مالی مانند ورشکستگی یا هرگونه جرم یا پرونده قضایی و ... از شما سوال می شود.

آیا تکمیل کردن اپلیکیشن، اجاره خانه را تضمین می کند؟

پر کردن اپلیکیشن تنها به شما این شانس را می دهد که اطلاعات خود را در معرض دید صاحبخانه قرار دهید و در این رقابت شرکت کنید. مشاور املاک صاحبخانه با بررسی اپلیکیشن های مختلف و ارائه یک گزارش مقایسه ای به صاحبخانه، منتظر نظر نهایی صاحب خانه می ماند و در نهایت صاحبخانه مستاجر را انتخاب می کند.

چند توصیه:

در صورتی که درآمد سالانه خانواده شما حداقل ۳۸ تا ۴۰ برابر هزینه اجاره نیست، احتمالا رد شدن درخواست شما بیشتر می شود. به طور مثال اگر برای خانه ای با اجاره ماهانه ۱۰۰۰ دلار درخواست می دهید، در آمد سالانه باید حداقل ۳۸ هزار دلار در سال باشد. این یک قانون نانوشته است که معمولا در نظر گرفته می شود.

در زمان بازدید خانه سعی کنید برای مشاور املاک صاحبخانه یا شخص صاحبخانه شرایط کلی خود را تشریح کنید و نظر ضمنی آنها را ارزیابی کنید. اگر احساس می کنید که شرایط لازم را ندارید و با شرایط شما کنار نمی آیند با پر کردن اپلیکیشن فقط هزینه اضافی پرداخت می کنید.

اطلاعات را دقیق و شفاف وارد کنید، هر گونه اطلاعات غلط موجب رد شدن درخواست شما می شود و میتواند در ادامه برای شما دارای عواقبی باشد.

زمان کافی برای اجاره خانه جدید در آمریکا چه قدر استً؟

مستاجران در آمریکا بهتر است حداقل ۳۰ تا ۶۰ روز قبل از پایان اجاره نامه خانه فعلی خود، جستجو برای خانه جدید را آغاز کنند. این بازه زمانی به آنها فرصت کافی برای یافتن مکان مناسب و تکمیل مدارک لازم را می دهد.

شرایط اجاره: بسیاری از اجاره نامه ها مستاجران را ملزم می کنند که در صورت تمایل به نقل مکان، ۳۰ تا ۶۰ روز قبل از پایان زمان اجاره به صاحب خانه به صورت کتبی اطلاع دهند.

شرایط بازار: در بازارهای رقابتی اجاره خانه در آمریکا، شروع جستجو ۶۰ روز قبل از پایان اجاره اغلب توصیه می شود. بسیاری از خانه هایی مورد نظر در مدت زمان بسیار کوتاه اجاره داده می شود زیرا صاحبخانه فرصت اجاره زودتر را از دست نمیدهد.

انعطاف پذیری: شروع زودهنگام جستجو به مستاجرین انعطاف پذیری و گزینه های بیشتری می دهد و همچنین اطلاعات فرد را نسبت به قیمت ها و شرایط اجاره افزایش می دهد. انتظار تا روزهای آخر می تواند انتخاب ها را محدود کند و قدرت مقایسه خانه های مختلف و انتخاب بهترین گزینه را کاهش میدهد.

Security Deposit

در ایالات متحده، سپرده امنیتی یا همان security deposit مبلغی است که مستاجر در شروع اجاره به صاحبخانه می پردازد. در صورتی که مستاجر به ملک آسیب برساند یا اجاره بها را پرداخت نکند، این سپرده به عنوان نوعی حمایت مالی برای مالک عمل می کند.

در اینجا خلاصه ای از قوانین و اقدامات کلی آمده است:

مبلغ سپرده تضمینی معمولاً معادل اجاره ۱ تا ۲ ماهه است .در برخی از ایالت ها، قوانین مبلغی را که صاحبخانه می تواند دریافت کند محدود می کند (به عنوان مثال، اجاره بها بیش از دو ماه در کالیفرنیا نیست.) برخی از صاحبخانه‌ها ممکن است برای مستاجرانی که دارای حیوانات خانگی، امتیازات اعتباری پایین یا بدون سابقه اجاره هستند، ودیعه بالاتری دریافت کنند.

به طور کلی هر ایالت قوانین خاص خود را در مورد حداکثر مبلغ سپرده، الزامات نگهداری و زمان بندی بازگرداندن سپرده پس از پایان اجاره دارد.

برخی از ایالت ها از صاحبخانه ها می خواهند که سپرده را در یک حساب بانکی جداگانه نگهداری کنند و جزئیات حساب را به مستاجر اطلاع دهند. همچنین بازگشت این مبلغ به مستاجر باید در یک بازه زمانی خاص، معمولاً ۱۴ تا ۶۰ روز پس از تخلیه مستاجر، انجام شود.

کسر مبلغ معمولابرای موارد زیر قابل انجام است :

اجاره پرداخت نشده

آسیب به ملک

کثیف شدن بیش از حد خانه که هزینه های تمیز کردن را به همراه خواهد داشت.

به طور کلی مالکان باید فهرستی جزئی از کسورات ارائه دهند. مستاجران حق دارند قبل از تخلیه ملک درخواست بازرسی حضوری کنند تا هر گونه کسر احتمالی از سپرده را شناسایی کنند. مستاجر باید این درخواست را به صورت کتبی ارائه دهد. صاحب خانه باید تاریخ و زمان بازرسی راکه باید ظرف ۷۲ ساعت قبل یا بعد از تخلیه مستاجر باشد، به مستاجر اطلاع دهد.

اکر صاحب خانه از این مقررات تبعیت نکند، مستاجران حق دارند برای بازگشت سپرده شکایت کنند و ممکن است حق دریافت خسارات اضافی و هزینه های وکیل را نیز داشته باشند.

نکاتی برای مستاجرین:

قبل از نقل مکان، ملک را بررسی کنید و وضعیت ملک را با عکس یا فیلم مستند کنید تا از اختلاف در هنگام نقل مکان جلوگیری کنید. اطمینان حاصل کنید که اجاره نامه مبلغ سپرده تضمینی و شرایط بازگشت آن را به وضوح بیان می کند. درخواست کسر جزئی : در صورت کسر،

فهرست دقیق و رسیدهای پشتیبانی را درخواست کنید. قوانین ایالت خود را مطالعه کنید و برای محافظت بهتر، با قوانین سپرده امنیتی خاص ایالت خود آشنا شوید.

قوانین سابلیز دادن خانه در آمریکا (اجاره به شخص سوم توسط مستاجر)

این موضوع را با چندین پرسش و پاسخ که معمولا مستاجران سوال می کنند، شرح می دهیم.

آیا سابلیز یا اجاره دادن خانه اجاره ای به طرف سوم قانونی است؟

در بسیاری از ایالت های آمریکا بله – اما در صورتی که در اجاره نامه اصلی منع نشده باشد. در برخی ایالت ها، شما برای سابلیز دادن خانه یا به طور مثال یک اتاق از آن نیاز به اجازه کتبی صاحبخانه دارید.

آیا سابلیز دادن نیاز به قرارداد دارد؟

بله- در بسیاری از ایالت ها شما به عنوان مستاجر اصلی یک توافق با مستاجر فرعی امضا می کنید که شامل مبلغ و اسامی افرادی است که می توانند از خانه استفاده کنند.

پس از سابلیز دادن چه کسی دارای تعهد در مقابل صاحب خانه است؟

مستاجر اصلی باید تمام و کمال اجاره خانه را به صاحب خانه بپردازد و مسئولیت هرگونه خسارت ناشی خانه باید توسط او جبران شود و مستاجر فرعی فقط در مقابل مستاجر اصلی مسئول پرداخت اجاره بهای توافقی است.

زمان توافق چه قدر می تواند باشد؟

اکثر اجاره نامه های فرعی یک ساله هستند، اما ممکن است با تایید صاحبخانه خود بتوانید به طور موقت اجاره دهید.

کمک دولتی برای پرداخت اجاره منزل در آمریکا

افراد دارای کوپن که به آنها Voucher Holders می گویند اغلب در تامین مسکن اجاره ای با چالش هایی مواجه هستند. این برنامه برای کمک به افراد و خانواده های کم درآمد در تهیه مسکن مناسب و ایمن طراحی شده است.

اگر چه ایالت به ایالت قواعد سکشن ۸ متفاوت است اما درآمد خانواده معمولاً باید حدود ۵۰٪ یا کمتر از درآمد متوسط منطقه سکونت باشد و درخواست کنندگان باید به صورت آنلاین در وبسایت های ایالت خود برای این امر درخواست بدهند. همچنین برای اپلای کردن شما باید شهروند آمریکا یا مهاجر قانونی باشید.

لازم به ذکر است در این برنامه اغلب افراد مسن، افراد ناتوان و خانواده های دارای فرزند در اولویت دریافت کوپن قرار می گیرند.

در صورتی که خانواده ای برای این موضوع تایید صلاحیت شود، بخشی از اجاره منزل به صورت مستقیم به صاحبخانه پرداخت می شود و مستاجر مابقی را پرداخت می کند.

چالش های این برنامه:

گزینه های انتخاب مسکن محدود می شود. برخی از مالکان به دلیل تصورات شکل گرفته، ترس از کاغذبازی بیشتر یا نگرانی در مورد ثبات مالی مستاجر، در پذیرش این کوپن ها مردد هستند. همچنین پس از ارسال درخواست با توجه به حجم بالای تقاضاها در برخی از ایالت ها افراد باید مدت تقریبا زیادی را در لیست انتظار بمانند تا وارد این برنامه بشوند.

سهم مستاجر:

مستاجر طبق این برنامه حداقل حدود ۳۰ درصد از اجاره را می پردازد و بقیه را این برنامه به صورت مستقیم به صاحبخانه می پردازد. البته در هر ایالت این امر می تواند کمی متفاوت باشد.

اگر درآمد دارندگان کوپن افزایش یابد، سهم اجاره آنها نیز به تدریج افزایش می یابد و اگر درآمد یک خانوار به طور قابل توجهی بالاتر از حد واجد شرایط بودن برنامه برود (معمولاً ۵۰٪ درآمد متوسط منطقه)، در نهایت ممکن است واجد شرایط بودن خود را برای دریافت کوپن از دست بدهند. با این حال این امر بلافاصله اتفاق نمی افتد و معمولا بررسی شرایط افراد یک بار در سال بررسی می شود.

نکته: گرفتن برخی از کمک ها در آمریکا در روند شهروندی تاثیر منفی می گذارند اما سکشن ۸ به اصلاح پابلیک چارج – Public charge نیست و تاثیری منفی در این روند ندارد.

برای اطلاعات دقیق تر، حتما section 8 و voucher holders program را با نام ایالت خود در گوگل جستجو کنید تا به وبسایت های محلی خود متصل شوید.

چند نکته مهم در مورد اجاره خانه در آمریکا از طریق بازارهای غیررسمی!

هرچند اجاره خانه از بازارهای غیررسمی مانند گروه های فیسبوک، تلگرام و کلا شبکه های اجتماعی و عدم استفاده از بروکر های رسمی امری قانونی است اما مستاجر و مالک باید چندین نکته را رعایت کنند تا از مشکلات آینده جلوگیری کنند.

برای مستاجران:

۱- کلاهبرداری در رسانه های اجتماعی رایج است. درخواست تماس تصویری برای دیدن ملک یا مراجعه حضوری برای تایید وجود و وضعیت آن بسیار مهم است.

۲- درخواست اثبات مالکیت: اگر شخصی که ملک را تبلیغ می کند ادعا می کند که مالک است، مدرکی مبنی بر مالکیت، مانند سند یا صورت حساب مالیات بر دارایی را درخواست کنید. این می تواند به شما کمک کند که با مالک قانونی ملک صحبت کنید زیرا برخی سواستفاده ها در این زمینه صورت می گیرد.

۳- در خصوص قیمت ارائه شده حتما با مقایسه با سایر خانه ها در همان منطقه، تحقیق کنید. اگر قیمت خیلی پایین به نظر می رسد، ممکن است یک کلاهبرداری باشد. برخی افراد در آمریکا پس ازمدتی سکونت با مالک واقعی مواجه شده اند!

۴- حتما یک اجاره نامه کتبی امضا کنید: یک قرارداد اجاره رسمی به مراقبت قانونی از هر دو طرف کمک می کند. اطمینان حاصل کنید که اجاره نامه شامل تمام شرایط مانند مبلغ اجاره، سپرده، مدت زمان و شرایط تعمیرات، نگهداری و پایان دادن به اجاره نامه است. میتوانید از یک نمونه یک اجاره نامه قانونی استفاده کنید.

۵- مستند سازی کنید: قبل از اسباب کشی از وضعیت ملک عکس یا فیلم بگیرید و پرداخت ها را ثبت کنید. اگر بعداً اختلافاتی وجود داشته باشد، این اسناد می تواند بسیار مهم باشد.

نکاتی برای مالکان:

۱- شرایط مستاجران را به دقت بررسی کنید: وضعیت درآمدی و امتیاز اعتباری مستاجر را چک کنید.

۲- یک قرارداد اجاره مفصل تنظیم کنید: حتی اگر به صورت غیررسمی اجاره می‌دهید، داشتن یک قرارداد اجاره شامل شرایط اجاره، سپرده‌ها، نگهداری و مدت اجاره برای محافظت قانونی از حقوق شما ضروری است.

۳- در صورت ملاقات حضوری، از یک مکان عمومی برای جلسات اولیه استفاده کنید.

۴- از روش های پرداخت امن برای دریافت اجاره استفاده کنید: از روش‌های پرداخت قابل ردیابی مانند نقل و انتقالات بانکی یا پلتفرم‌های پرداخت آنلاین استفاده کنید.

۵- درآمد حاصله را به IRS گزارش کنید. عدم گزارش آن در صورت کشف می تواند برای شما عواقب قانونی داشته باشد.

۶- مطمئن شوید مقررات مربوط به حقوق مستاجر را طبق قانون رعایت می کنید.

نگاهی خلاصه به قوانین حیوان اهلی یا PET در منازل اجاره ای در آمریکا

صاحب‌خانه‌ها حق دارند از نگهداری هر نوع حیوان اهلی در محل اجاره‌شده جلوگیری کنند و همچنین می‌توانند اجازه دهند برخی از حیوانات اهلی نگهداری شوند. به طور مثال یک صاحب‌خانه می‌تواند داشتن سگ را مجاز کند و داشتن گربه را غیر مجاز – برخی از کاندوها و خانه های شرکتی نیز قوانین خاصی برای داشتن حیوان اهلی در این مجموعه ها وضع می کنند که پیش از اجاره خانه باید اطلاعات لازم را دریافت کرد.

در قرار داد شما و پیوست آن باید توافق شما و صاحبخانه در این زمینه وجود داشته باشد. اگر شما را با یک حیوان اهلی گیر بیاورند، صاحب‌خانه شما ممکن است حق اخراج شما را از خانه داشته باشد و ممکن است از شما بابت باقیمانده مبلغ اجازه نیز شکایت کند. افراد که حیوان خانگی خود را مخفی می کنند معمولا دچار مشکل می شوند. معمولا در توافق بین شما و صاحب خانه اندازه، نژاد، رنگ، وزن و سایر مشخصات حیوان مذکور قید می شود.

به طور کلی حیوان خانگی اجازه نخواهد داشت سلامتی، ایمنی، حقوق، راحتی یا آرامش سایر افراد ساکن در محله یا مجموعه را مختل کند. در بسیاری توافق نامه ها آمده که حتما باید با قلاده حمل شوند.

برخی صاحبخانه ها به علاوه سکیورتی دپازیت، درخواست پت دپازیت هم می کنند. تا هزینه‌های تعویض و تعمیر موارد آسیب‌دیده توسط پت را جبران کنند. این شامل تعویض کارپت ها، تعمیر خراش‌های روی درها، اشیاء جویده‌شده و خسارت‌های عمومی است.

پت حمایت کننده عاطفی (ESA) خانه های اجاره ای:

اگر شما از یک متخصص دارای مجوز سلامت ذهنی در آمریکا، تاییدیه رسمی داشته باشید که یک حیوان اهلی برای شما نقش حمایت عاطفی دارد، طبق قانون Fair Housing صاحبخانه نمی تواند از ورود آن به خانه جلوگیری نماید.

میمون های کاپوچین یا کمک کننده:

برخی افراد دارای معلولیت در آمریکا از این میمون ها استفاده می کنند. آنها آموزش دیده‌اند تا به افراد دارای معلولیت کمک کنند. این میمون‌ها می‌توانند آموزش ببینند تا وظایفی را انجام دهند مانند آوردن ظرف غذا یا باز کردن درب یخچال یا غیره... اگر این میمون ها به عنوان حمایت کننده عاطفی تلقی شوند، مستاجران میتوانند با هماهنگی صاحبخانه انها را نگه دارند.

حقوق مستاجر و مالک در آمریکا

حقوق و مسئولیت های مستاجرین و صاحبخانه ها در ایالات متحده توسط قوانین فدرال، ایالتی و محلی کنترل می شود. هر ایالت کتابچه مخصوص به خود را که دارد که باید مطالعه شود. معمولا پس از اجاره خانه، مشاور املاک شما یک نسخه از آن را برای شما می فرستد.

اما به طور کلی چندین مورد از حقوق مستاجر و مالک را در ادامه شرح میدهیم.

حقوق مستاجر:

خانه قابل سکونت: مستاجران حق دارند از یک واحد اجاره ای امن، بهداشتی و قابل سکونت (به عنوان مثال، لوله کشی کاربردی، گرمایش و برق) برخوردار شوند .

حریم خصوصی: مالکان باید قبل از ورود به ملک اجاره ای اخطار مناسب (معمولاً ۴۸-۲۴ ساعت) ارائه دهند، مگر در مواقع اضطراری.

حفاظت در برابر تبعیض بر اساس قانون Fair Housing : مستاجران را نمی توان بر اساس نژاد، رنگ، منشاء ملی، مذهب، جنسیت، وضعیت خانوادگی یا معلولیت انتخاب کرد یا بر اساس این معیارها با آنها رفتار کرد.

حق تعمیرات: مستاجران می توانند برای مسائلی که بر قابلیت سکونت تأثیر می گذارند درخواست تعمیرات به موقع کنند. اگر مالکان اقدام نکنند، مستاجران ممکن است حق داشته باشند تا با پرداخت هزینه تعمیرات و کسر هزینه از اجاره اقدام کنند.

حفاظت از security deposit: مستاجرین حق دارند ودیعه خود را، منهای هر گونه کسر قانونی، به همراه فهرستی جزئی در صورت کسر کردن، پس بگیرند.

محاظفت در برابر اخراج از خانه: نمی توان بدون اخطار مناسب و حکم دادگاه، مستاجر را خراج کرد (به عنوان مثال، دوره های اخطار تخلیه معمولاً بسته به دلیل از ۳ تا ۳۰ روز متغیر است.)

حقوق مالک:

حق دریافت اجاره: مالکان حق دارند طبق قرارداد اجاره، اجاره را به موقع دریافت کنند.

شرایط اجاره: مستاجران باید شرایط اجاره نامه را رعایت کنند، از جمله محدودیت هایی مربوط به حیوانات خانگی یا سیگار کشیدن.

نگهداری خانه و لوازم آن: مستاجران عموماً مسئول حفظ نظافت و عدم ایجاد آسیب به خانه و لوازم آن هستند.

نکته مهم: به طور کلی حقوق مستاجر و مالک در آمریکا تا حد زیادی یکسان است اما در برخی ایالت ها برخی تفاوت های کوچک وجود دارد که بسته به ایالتی که در آن زندگی می کنید باید آن را مطالعه کنید.

آشنایی با چند مفهوم

چرا باید از مشاور املاک کمک گرفت؟

در آمریکا، افراد از نظر قانونی این امکان را دارند که بدون کمک مشاور املاک خانه بخرند، بفروشند یا اجاره کنند. اما استفاده از خدمات مشاور املاک مزایای زیادی دارد که می‌تواند از بروز مشکلات جلوگیری کند و فرآیند معامله را آسان‌تر و مطمئن‌تر کند. در ادامه توضیح داده می‌شود که چرا کمک گرفتن از مشاور املاک توصیه می‌شود.

دسترسی به اطلاعات و منابع ویژه

مشاوران املاک به پلتفرم‌های حرفه‌ای مانند MLS (Multiple Listing Service) دسترسی دارند که اطلاعات جامع و به‌روزی درباره املاک موجود ارائه می‌دهد. شما شخصا نمیتوانید منزل خود را در بازار رسمی لیست کنید و تنها یک مشاور املاک دارای قرارداد با شما میتواند این کار را در سیستم MLS انجام دهد. همچنین برای خریداران مهم است که بدانند سیستم های جستجو خانه پیشرفته و پلتفرم های جدید در اختیار مشاورین املاک است. آن‌ها همچنین شبکه گسترده‌ای از کارشناسان مرتبط (بازسازی‌کنندگان، وام‌دهندگان، بازرسان املاک) دارند که می‌توانند به شما معرفی کنند.

تخصص و دانش حرفه‌ای

مشاوران املاک با بازار مسکن، قیمت‌ها، قوانین منطقه‌ای، و روندهای معاملاتی به‌خوبی آشنا هستند. آن‌ها می‌توانند اطلاعات دقیقی درباره قیمت واقعی ملک، ارزش‌گذاری درست و فرصت‌های سرمایه‌گذاری ارائه دهند. درک قوانین پیچیده مانند ضوابط مالیاتی، HOA و شرایط وام مسکن از دیگر مهارت‌های آن‌هاست.

صرفه‌جویی در زمان و انرژی

جستجو برای خرید یا اجاره خانه ممکن است وقت‌گیر باشد، به‌ویژه برای کسانی که با منطقه یا سیستم املاک آشنایی ندارند. مشاور املاک به‌جای شما خانه‌های مناسب را پیدا کرده و هماهنگی‌های لازم برای بازدید را انجام می‌دهد.

مشاوران املاک توانایی بالایی در مذاکره دارند و می‌توانند قیمت بهتری برای خرید یا اجاره به شما ارائه دهند. آن‌ها به جزئیات قرارداد توجه می‌کنند و شرایط معامله را به نفع شما تنظیم می‌کنند.

محافظت قانونی

قراردادهای ملکی در آمریکا پیچیدگی‌های زیادی دارند. مشاور املاک از شرایط و اصطلاحات حقوقی مطلع است و می‌تواند از وقوع مشکلات قانونی یا سوءتفاهم جلوگیری کند. کمک به بررسی سند ملک (Title) و جلوگیری از مشکلات احتمالی در آینده نیز از وظایف آن‌هاست.

پرداخت کمیسیون معاملات مسکن در آمریکا

بر اساس قوانین جدید اتحادیه (NAR اتحادیه ملی معامله کنندگان املاک) بعد از ۱۷ آگوست (اوت) ۲۰۲۴، فروشنده خانه از این تاریخ به بعد دیگر ملزم به پرداخت کمیسیون بروکر یا همان مشاور املاک طرف خریدار نیستند و خریدار نیز باید خود هزینه نماینده را بپردازد . پیش از این، خریداران خانه در آمریکا در بیشتر موارد کمیسیون نماینده خود را نمی پرداختند اما دیگر فروشنده نسبت به این امر وظیفه ای ندارد.

البته همچنان در مذاکرات بین دو طرف ممکن است فروشنده راضی شود که تمام یا مبلغی از کمیسیون نماینده خریدار را پرداخت کند اما هیچ تضمینی برای این امر وجود ندارد و خریداران باید آمادگی پرداخت این هزینه را داشته باشند.

خریداران در برخی موارد می توانند برای پرداخت هزینه نماینده از وام دهنده یا لندر، کردیت یا اعتبار بگیرند و سپس در طول زمان آن را بازپرداخت کنند.

به طور کلی بر اساس قوانین جدید، کمیسیون کاملا قابل مذاکره است و کمیسیون نماینده خریدار ممکن است از سوی هر کدام از طریفین یا از سوی هر دو تامین شود. همچنین بدیهی است که همچنان کمیسیون کارگزار فروشنده، توسط فروشنده پرداخت می گردد.

همچنین بعد از ۱۷ آگوست نماینده نمی تواند بدون داشتن قراداد یا توافق نامه با خریدار به آنها خانه نشان دهند و برای آنها تور بگذارند و خریداران باید ابتدا با ایجنت قرارداد ببندند.

این قوانین موجب می شود که خریداران در انتخاب ایجنت و مفاد قرارداد با آنها بیشتر از گذشته دقت کنند.

همچنین در موارد اجاره ای، معمولا بخشی از اجاره سالانه خانه به بروکر یا عامل صاحب خانه پرداخت می شود که این فرد می تواند بخشی از آن مبلغ را با بروکر اجاره کننده (در صورت وجود) به اشتراک بگذارد. معمولا یک ماه از ۱۲ ماه اجاره به بروکر صاحب خانه می رسد.

Retainer Fee

مبلغی است که بروکر یا مشاور املاک میتواند به صورت ثابت در قرارداد ذکر کند و از طرف قرارداد بابت زحمات خود بگیرید تا اگر معامله انجام نشد، یا خریدار یا فروشنده نسبت به معامله منصرف شدند، زمان و هزینه های بروکر به نوعی و تا حدی جبران شود. این مبلغ می تواند قابل برگشت یا غیرقابل برگشت باشد. این رقم کاملا یک رقم توافقی است و هیچ عددی مشخصی ندارد. به طور مثال یک بروکر می تواند عدد ۵۰۰ دلار از خریدار بابت Retainer Fee بگیرد زیرا بعد از یک ماه تلاش، در نهایت خریدار به دلایل شخصی از خرید منصرف می شود. در نتیجه اگر شما با عنوان خریدار یا فروشنده، مستاجر یا اجاره دهنده این مبلغ را در قرارداد دیدید، باید بدانید که این امر کاملا قانونی است و یک ابزار اطمینان بخشی برای جبران خدمات مشاور املاکی است که برای شما وقت می گذارد.

CMA چیست و چرا تهیه آن مهم است؟

تجزیه و تحلیل بازار مقایسه ای (CMA) یک گزارش مهم است که مشاورین املاک در آمریکا برای کمک به تعیین ارزش بازار یک ملک به مشتریان ارائه می دهند. به طور کلی آنها برای ارائه تخمینی قیمت، ملک مورد نظر را با املاک مشابهی که اخیراً در منطقه فروخته شده مقایسه می کنند.

در اینجا چند نکته کلی در مورد گزارش CMA وجود دارد.

ویژگی های کلی خانه از جمله اندازه، مکان، محله و تمام ویژگی ها و شرایط آن در نظر گرفته می شود. جزئیات کلیدی شامل تعداد اتاق خواب، حمام، متراژ مربع، اندازه زمین، سال ساخت و هرگونه ارتقا یا ویژگی منحصر به فرد خانه در گزارش آورده می شود.

این گزارش معمولا خانه‌هایی که اخیراً فروخته شده‌اند (طی ۳ تا ۶ ماه گذشته)، خانه‌هایی که در حال حاضر برای فروش گذاشته اند و املاکی که فروخته نشده‌اند را با منزل مورد نظر شما مقایسه می کند.

از آنجایی که هیچ دو خانه ای دقیقاً شبیه هم نیستند، مشاورین املاک بر اساس تفاوت بین آنها و ملک مورد نظر شما، قیمت پیشنهادی را ارائه می دهند، عنوان مثال، اگر یک خانه دارای استخر باشد و دیگری نداشته باشد با ضریب مشخص قیمت آن تغییر می کند.

روند بازار: CMA ممکن است شامل بخشی از روندهای بازار محلی باشد، مانند اینکه آیا بازار در حال حاضر بازار خریدار است یا فروشنده است و هر عامل فصلی یا اقتصادی مؤثر بر قیمت‌ها که این اطلاعات به مشتری کمک می کند تا شرایط تاثیر گذار بر تعیین ارزش ملک را درک کند.

محدوده قیمت تخمینی: CMA محدوده قیمتی تخمینی را ارائه می دهد. نماینده همچنین بسته به اینکه مشتری در حال فروش یا خرید است، قیمت پیشنهادی یا قیمت خرید را ارائه می دهد.

کاربردهای عمومی CMA برای فروشندگان: به فروشندگان کمک می کند تا یک قیمت فهرست رقابتی را تعیین کنند که خریداران را بیش از حد جذب کنند.

کاربرد CMA برای خریداران:

به خریداران احساس واقع بینانه ای از ارزش بازار خانه ارائه می دهد، بنابراین آنها می توانند پیشنهادات آگاهانه ارائه دهند و از پرداخت بیش از حد اجتناب کنند. در واقع خریدار متوجه می شود که ملک مورد نظر کمتر از قیمت بازار under market قیمت گذاری شده است یا overprice که به معنی بیش از حد بودن قیمت منطقی است.

کاربرد CMA برای سرمایه گذاران: به سرمایه گذاران بینشی از روندهای فعلی بازار و فرصت هایی برای بازده بالقوه سرمایه گذاری ارائه می دهد.

محدودیت های CMA: CMA یک ارزیابی رسمی نیست. این برآورد آگاهانه یک ایجنت رسمی است، در حالی که ارزیاب (appraiserَ) یک ارزیابی رسمی تر انجام می دهد.

دقت CMA به کیفیت موارد مقایسه ای و تخصص مشاور املاک شما بستگی دارد. به طور خلاصه، یک گزارش CMA به خریداران و فروشندگان کمک می کند تا با ارائه تجزیه و تحلیل دقیق از املاک و شرایط بازار قابل مقایسه، تصمیمات آگاهانه املاک را اتخاذ کنند.

توصیه نهایی: اگر به دنبال خرید یا فروش خانه هستید قبل از ارائه رقم پیشنهادی یا قیمت گذاری ملک خود، حتما از ایجنت خود بخواهید تا این گزارش را برای شما تهیه کند. همچنین در نظر داشته باشید که ایجنت در نهایت فقط به شما پیشنهاد خود را ارائه می‌دهد اما این شما هستید که در خصوص قیمت تصمیم نهایی را می‌گیرید.

معنی HOA و میزان هزینه آن برای مالکان خانه در آمریکا

به مجموعه ای در یک بخش توسعه یافته مسکونی یا ساختمان کاندومینیوم که قوانینی را برای املاک و ساکنان ایجاد و اجرا می کند HOA می‌گویند که از Homeowners Association گرفته شده است. شما در این گونه املاک مالک خانه، زمین خانه و محوطه آن نیز هستید.

هزینه HOA چیست و چه قدر است؟

هزینه ای است که انجمن صاحبان خانه یک مجموعه از مالکان دریافت می کند و شامل هزینه های جمع آوری آشغال، محوطه سازی، باشگاه ورزشی، استخر، امنیت مجموعه، نگهداری مجموعه و … می شود. برای کاندوها گاها به این مبلغ کاندو فی نیز گفته می شود.

هزینه HOA چه قدر است؟

این مبلغ که باید به صورت ماهانه توسط مالکین خانه ها پرداخت شود بسته به میزان خدمات ارائه شده متفاوت است. معمولا از ۲۰۰ دلار تا ۷۰۰ دلار هزینه HOA هر ماه پرداخت می شود که بستگی به منطقه خانه و میزان خدمات انجمن دارد.

توصیه:

قبل از خرید خانه حتما باید از میزان رقم HOA مطلع شوید تا در پرداخت های ماهانه آن را پیش بینی کنید. صاحبخانه و انجمن مجموعه موظف هستند تا قبل از امضای قرارداد، پکیجی را به شما ارائه کنند که شما می توانید هزینه های پرداختی و همچنین قوانین مجموعه را مشاهده نمایید.

توضیح پایانی

در پایان امیدوارم مطالب مختصری که به صورت رایگان در این کتاب در اختیار هموطنان و فارسی زبانان عزیز قرار گرفته، مفید بوده باشد.

همانطور که پیش از این اشاره شد، در این کتاب به صورت خلاصه برخی مفاهیم کلی توضیح داده شده و از ذکر جزئیات تخصصی در صنعت املاک آمریکا جلوگیری شده تا برای خواننده خسته کننده نباشد.

شما چه خریدار، فروشنده، اجاره کننده یا اجاره دهنده یک ملک در آمریکا باشید، بهتر است که اصول کلی حاکم بر این صنعت را بدانید تا سودجویان با هر عنوان شغلی نتوانند از عدم آگاهی شما سوء استفاده کنند.

قراردادهای ملک در آمریکا بسیار پیچیده و طولانی است و حتی افرادی که به زبان انگلیسی مسلط هستند نمیتوانند به طور کامل برخی از بندهای قرارداد را درک کنند و این نیازمند استفاده از یک مشاوره املاک مورد اطمینان و دلسوز است.

در پایان نیز اشاره می شود که اگر سوالی داشتید که جواب آن را در این کتاب نیافتید میتوانید از طریق ایمیل، شبکه های اجتماعی یا حتی تماس مستقیم سوالات خود را از من یا همکاران من بپرسید.

با آرزوی موفقیت برای هموطنان عزیز و فارسی زبانان مقیم کشور آمریکا

محمد جزائری

Mohammad Jaz- Real Estate Agent and Researcher in US

سلب مسئولیت:

مطالب این کتاب صرفا جهت آشنایی هموطنان عزیز با صنعت املاک در آمریکا است و به هیچ عنوان جنبه توصیه اقتصادی و حقوقی ندارد. هموطنان عزیز باید پیش از ورود به هر معامله ای، شرایط و قوانین ایالتی محل سکونت خود را نیز حتما مرور نمایند و این کتاب صرفا به عنوان یک راهنمای کلی منتشر شده است.

ارتباط با من:

تلفن تماس: 571-564-3613

ایمیل: Jazhelpsyou@gmail.com

لینک اینستاگرام: https://www.instagram.com/novfarsi

کانال تلگرام من: https://t.me/VAHousing